

## Channel Sales Manager

### Beschrijving

**Ben jij een commerciële verbinder die energie krijgt van het bouwen aan groei via partners? In deze rol werk je aan duurzame omzetgroei, sterke klantrelaties en een krachtig partnernetwerk. Je schakelt tussen strategie, relatiebeheer en commerciële uitvoering binnen een internationale hardwareomgeving.**

### Wat ga je doen als Channel Sales Manager

Als Channel Sales Manager ben jij verantwoordelijk voor het uitbouwen van de omzet in jouw regio door het aansturen en versterken van het partnerkanaal. Je onderhoudt contacten met distributeurs, resellers en system integrators, en zorgt ervoor dat commerciële kansen worden omgezet in duurzame groei.

### Jouw verantwoordelijkheden:

- Je ontwikkelt en implementeert markt- en kanaalplannen die aansluiten op commerciële doelen;
- Je werft, activeert en begeleidt channel partners zoals distributeurs, resellers en system integrator;
- Je stuurt op omzetgroei via partners en ondersteunt met coaching, middelen en sales enablement;
- Je bewaakt het commerciële proces van offerte tot orderafhandeling en zorgt voor een soepel verloop;
- Je versterkt relaties met partners, organiseert demonstraties, events en gezamenlijke go-to-market activiteiten.

### Wat vragen we van jou?

- HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur in business administration of economie;
- Minimaal 3 jaar ervaring als (Key) Account Manager of in een vergelijkbare commerciële rol;
- Ervaring met het opbouwen en onderhouden van commerciële relaties in een B2B-omgeving;
- Kennis van de markt, producten en technologie is een sterke pre;
- Je beheerst zowel de Nederlandse als Engelse taal goed, mondeling en schriftelijk.

### Wat we je bieden.

- Een commerciële rol met veel ruimte om zelf impact te maken op groei en markuitbreiding;
- Werken in een internationale hardwareorganisatie met een sterke partnergerichte aanpak;
- Veel samenwerking met collega's van sales, marketing, operations en productontwikkeling;
- Een functie waarin relatiebeheer, strategie en uitvoering samenkomen;
- De kans om bij te dragen aan duurzame omzetgroei en sterke klant- en partnertevredenheid.

### Over de opdrachtgever:

De opdrachtgever is een internationaal opererende hardwareorganisatie met een

### Werkgever

Ressiva Recruitment

### Type dienstverband

Fulltime

### Industrie / Sector

ICT

### Werklocatie

Omgeving: 's-Hertogenbosch,  
Nederland

### Geldig tot

30.09.2026

sterke positie in de B2B-technologie. Het bedrijf ontwikkelt en levert oplossingen voor uiteenlopende toepassingen, met een duidelijke focus op digital signage, maar ook inzetbaar voor onder meer analytics, surveillance, POS en smart vision. Vanuit de regio 's-Hertogenbosch werkt de organisatie wereldwijd samen met partners en klanten aan innovatieve en schaalbare oplossingen.