

## **De wereld veiliger maken, bij NFIR werken we daar iedere dag aan. Wil jij dat ook?**

NFIR is een jong en snelgroeiend Nederlands cyber security bedrijf waar de passie voor IT-Security enorm groot is, maar de drang om opdrachtgevers te helpen nog groter is. In de open bedrijfscultuur van NFIR gaan vrijheid en verantwoordelijkheid hand in hand. Wij doen er alles aan om onze opdrachtgever de beste kwaliteit te leveren. Daarnaast willen we ook een goede werkgever zijn, waar jij met heel veel plezier werkt en jij je volop verder kunt ontwikkelen als je dat wilt. We zijn een lerende organisatie en stimuleren via een meerjarig programma een groeicultuur waar persoonlijke ontwikkeling wordt afgestemd op de strategische doelen van NFIR. Je krijgt ruimte voor initiatief en om je eigen rol vorm te geven. En ook om plezier met elkaar te maken. In het jaarlijkse medewerkerstevredenheidsonderzoek kijken we in hoeverre we hierin slagen en waar we het anders of beter kunnen doen. Daarom vieren we niet alleen de successen met elkaar maar ook gemaakte 'fouten'.

**Wij zijn nu op zoek naar**

### **accountmanager it-security (32 tot 40 uur)**

In deze functie richt je je op consultatieve verkoop van preventieve securitydiensten. Denk aan pentesten, security monitoring, dossier monitoring, incident response retainers, CIS controls advies projecten, security awareness programma's (en losse diensten) en social engineering. Je kent de uitdagingen waarmee CISO's, IT-Managers, ISO's en CIO's op IT-security vlak geconfronteerd worden en je weet hoe de security diensten van NFIR daar goed op aansluiten. Je schept vertrouwen door jouw kennis over de diensten van NFIR en de expertise gebieden van NFIR over te dragen aan huidige en toekomstige klanten. Je bent omzet verantwoordelijk voor jouw eigen sales targets en werkt aan lange termijn relaties met onze klanten. In deze functie werk je samen met projectcoördinatoren, technical leads, security monitoring specialisten en security consultants. Deze collega's ondersteunen jou op technisch inhoudelijk vlak of bij het opleveren van de diensten die jij verkocht hebt. Je rapporteert direct aan de Commercieel Directeur.

#### **Wat heb je nodig?**

Een klant- en servicegerichte mentaliteit, een pro-actieve houding en een "deal driven" instelling. Je communiceert duidelijk en bent gewend om beslissers van organisaties te overtuigen. Je komt gemaakte afspraken na en hebt een oplossingsgerichte aanpak. Idealiter heb jij een relevant netwerk van potentiële afnemers en ken je de beslissers die daar werkzaam zijn. Tevens heb je minimaal drie jaar consultatieve verkoop ervaring waarbij jouw commerciële competenties goed zijn ontwikkeld. Je beschikt over HBO werk- en denkniveau, kennis van en ervaring met IT security heeft uiteraard een grote voorkeur. Je beheerst de Nederlandse taal in woord en geschrift.

#### **Wat bieden wij?**

- Een fijne werkomgeving waar hard wordt gewerkt, maar ook ruimte is voor andere zaken zoals eerder genoemd;
- Een uitdagende functie met volop ruimte voor groei, autonomie en zelfstandigheid;
- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, denk aan een mobiliteitsregeling en pensioen. Wat het salaris betreft kun je rekenen op € 4.000 tot € 5.500 bruto op basis van een 40-urige werkweek en afhankelijk van jouw achtergrond en van wat je meebrengt;
- Een aantrekkelijk target gedreven bonusregeling;
- Hybride werken vanuit Den Haag en/of Zwolle;
- NFIR Academy;
- Leuke bedrijfs- en teamuitjes, kennis- en funsessies, gameavonden etc.;
- Elke dag een andere dag.

### **Enthousiast geworden?**

Laat het ons weten. Mail je sollicitatie naar Dennis Slier via [vacatures@nfir.nl](mailto:vacatures@nfir.nl). Wil je eerst kennismaken? Dat kan natuurlijk ook. Kom langs voor goede koffie of thee. Bel met Mandy, Nico of Dennis via +31 (0)88 323 0205. Ook als je vragen over deze vacature hebt.