

Marco van Rijn

Accountmanager Telefonie & ICT – B2B & B2C, inbound & outbound

Katwijk | 06-43001944

info@marcovanrijn.win | [linkedin.com/in/marcovanrijn1974](https://www.linkedin.com/in/marcovanrijn1974)



PROFIEL

Commercieel accountmanager met ruim **25 jaar ervaring in telefonische verkoop en klantcontact**, waarvan ruim vijftien jaar in ICT en telecom. Gespecialiseerd in connectiviteit (FttO, FttH/FttB, xDSL) en telefonieoplossingen als Hosted VoIP, Microsoft Teams Telefonie en SIP-trunking. Even sterk aan de inbound- als de outboundkant, en thuis in zowel B2B als B2C. Bouwt partnerkanalen op, wint nieuwe business en laat bestaande accounts groeien met cross- en upselling. Technisch onderlegd genoeg om met engineers te schakelen, commercieel scherp genoeg om de deal binnen te halen.

EXPERTISE

Telefonie & connectiviteit	Hosted VoIP • SIP-trunking • Microsoft Teams Telefonie • IP-telefonie • FttO • FttH/FttB • xDSL • Glasvezel • Datacommunicatie
Commercie	New business • Channel- en partnersales • Cross- en upselling • Offertetrajecten • Accountmanagement • Koude en warme acquisitie • Onderhandelen
Telefonisch klantcontact	Inbound & outbound • B2B & B2C • Helpdesk en support • Klachtafhandeling • Partnertraining en onboarding
IT	Microsoft-licenties • Dell & HP hardware • WatchGuard • Veeam • Symantec • Windows Server 2019/2022 • Office 365 • Cloud- en werkplekdiensten

WERKERVARING

Accountmanager Connectivity & Telefonie – Unica ICT Solutions

2024 - 2026

Landelijke ICT-dienstverlener in werkplek-, infrastructuur- en connectiviteitsoplossingen.

- Solution sales connectiviteit: FttO, FttH/FttB en xDSL voor de zakelijke markt
- Commercieel verantwoordelijk voor het telefonieportfolio: Hosted VoIP, Microsoft Teams Telefonie en SIP-trunking
- Eindverantwoordelijk voor alle connectiviteitsoffertes en bewaking van het traject tot projectoplevering
- Controle en optimalisatie van KPN-facturatie op klantcontracten

OPGEDANE VAARDIGHEDEN Solution selling in complexe connectiviteitstrajecten • commerciële eindverantwoordelijkheid over offertetrajecten • technische infrastructuur vertalen naar zakelijke waarde • schakelen tussen sales, engineering en projectteams

Inside Sales – NG-BLU Networks / Delta

2020 - 2023

Een van de grootste Nederlandse aanbieders van datacommunicatie en IP-telefonie.

- Eerste aanspreekpunt en commercieel adviseur voor het volledige partnerkanaal
- Onboarding van nieuwe partners, inclusief product- en verkooptraining
- Omzetgroei bij bestaande partners gerealiseerd via cross- en upselling
- New business: uitbouw van de partnerportefeuille
- Uitwerken en telefonisch nabellen van offertes

OPGEDANE VAARDIGHEDEN Channel sales en partnermanagement • externe verkopers trainen en activeren • consultative selling rond IP-telefonie • gestructureerde outbound opvolging

IT Sales / Accountmanager Binnendienst – DUVAK Automatisering

2015 – 2020

IT-dienstverlener voor MKB en grootzakelijk, met eigen datacenter.

- B2B-verkoop van hardware, software en licenties
- Offertes opstellen en orders verwerken, van aanvraag tot levering
- Inkoop bij distributeurs en leveranciers, inclusief onderhandeling over condities
- Regie over het volledige logistieke en distributieproces

OPGEDANE VAARDIGHEDEN Diepgaande productkennis Microsoft-licenties, WatchGuard, Dell, HP, Veeam en Symantec · inkoop en margebewaking · end-to-end orderregie · zelfstandig beheer van een eigen klantportefeuille

Commercieel Medewerker / Helpdesk / Office Manager – Centa

2007 – 2015

Softwareleverancier voor de welzijnssector, met systeembeheer en landelijke opleidingen.

- Telefonische verkoop van softwarepakket SWOOffice, met cross-selling
- Helpdeskondersteuning voor duizenden wekelijkse gebruikers
- Commerciële campagnes bedacht en uitgevoerd, onder meer voor clouddiensten
- Klantbezoeken op locatie: demonstratie van terminal servers en SWOOffice
- Coördinatie van landelijke cursussen, inclusief docenten en materieel

OPGEDANE VAARDIGHEDEN Volledige verkoopcyclus telefonisch doorlopen · support en sales combineren in één klantrelatie · campagnes opzetten en uitvoeren · presenteren en demonstreren bij klanten

Sales Binnendienst – Bedding House

2006 – 2007

Ontwerper en distributeur van bed- en badtextiel met bekende consumentenmerken.

- Orderadministratie voor grootafnemers als de Bijenkorf, V&D en Makro
- Commerciële ondersteuning van de accountmanagers in de buitendienst
- Beursdeelname en het opmaken van verkooporders

OPGEDANE VAARDIGHEDEN Werken met grootzakelijke retailaccounts · samenspel binnendienst-buitendienst · beursrepresentatie

Frontoffice & diverse commerciële functies – Zorg en Zekerheid

1995 – 2006

Regionale zorgverzekeraar.

- Telefonische advisering van verzekerden (B2C) over Zorgverzekeringswet en AWBZ
- Frontoffice in de verzekeringswinkels in Noord- en Zuid-Holland
- Commerciële functie op de afdeling Verkoop na samenvoeging met Verzekerden
- Fraudeopsporing: gespreksvoering met klanten, afstemming met zorgverzekeraars, ministeries en politie

OPGEDANE VAARDIGHEDEN Hoogvolume B2C-telefonie · gespreksvoering in conflictgevoelige situaties · onderzoek en dossiervorming · verzekeringstechnische materiekennis

Elke functiewisseling binnen Zorg en Zekerheid kwam op verzoek van de organisatie.

OPLEIDING

MBO Castellum, Katwijk

MEAO, Leiden

CURSUSSEN & TRAININGEN

Provider- en producttrainingen KPN, Vodafone en Delta · Diverse hardwaretrainingen IT · Assurantie C · Klantgericht corresponderen, Elsevier Opleidingen · Communicatietrainingen, Pieterman & Partners · Opleidingen fraudebestrijding · SPSS Model Builder

TALEN

Nederlands – moedertaal
Engels – goed
Duits – goed
Spaans – A1, in ontwikkeling
Frans – basis

IT-VAARDIGHEDEN

Windows 10 / 11 – zeer goed
Office 365 – zeer goed
macOS – goed
Windows Server 2019 / 2022 – basis

PERSOONLIJK

Rijbewijs B
Hardlopen, fitness en tennis
Webdesign
Referenties op aanvraag