



Unser Kunde ist ein Betreiber von Hochsicherheitsrechenzentren in der Technologie-Region Karlsruhe. Seit 1999 hat sich das Unternehmen darauf spezialisiert, individuelle Rechenzentrumsflächen, Housing- sowie Managed-Service-Lösungen für die Anforderungen seiner Geschäftskunden zu realisieren. Die klassischen Telekommunikationsdienste runden dabei das Gesamtportfolio ab. Basierend auf einer soliden Gesellschafterstruktur ist unser Mandant ein leistungsstarker und verlässlicher Partner. Einzigartig in der Region ist darüber hinaus die Kombination von eigenen Rechenzentren und eigener flächendeckender Glasfaserinfrastruktur.

Für diesen Kunden suchen wir im Rahmen der weiteren Expansion für die Region Süddeutschland zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen motivierten und erfahrenen:

Senior Account Manager Cloud Services / Managed Services - Raum Stuttgart / Pforzheim / Karlsruhe (m/w/d)

Job-ID: CF-00003364

Job-Ort: Karlsruhe / Region Süddeutschland

Das vorgesehene Vertriebsgebiet umfasst die Region ab dem Großraum Karlsruhe über den Raum Pforzheim bis zum Großraum Stuttgart.

Ihre Hauptaufgaben:

- Gewinnung von Neukunden sowie nachhaltige Betreuung von Bestandskunden
- Marktanteilssteigerung im Vertriebsgebiet
- Selbständiges Führen von Vertragsverhandlungen bis zum sicheren Abschluss
- Erstellen von qualifizierten Angeboten und Präsentationen anhand von Kundenanforderungen
- Eigenständige Planung von Vertriebsaktivitäten (Messen etc.)
- Aktive Wettbewerbs-, Marktbeobachtung und deren Analyse
- Datenbasisaufbau und Datenpflege im CRM-System

Ihre fachlichen Voraussetzungen

- Eine erfolgreiche abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung bzw. Studium
- Sehr fundierte Vertriebserfahrung in der ITK-Branche mit nachweisbaren Erfolgen
- Hohe intrinsische Motivation und ausgeprägte Beratungskompetenz
- Methoden der eigenen Erfolgskontrolle- und Planung
- Projekterfahrung
- Erfahrung in der täglichen Anwendung von CRM-Systemen

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Ein kommunikatives und sicheres Auftreten
- Ein hohes Maß an Selbständigkeit und Eigenverantwortung

- Hohe Flexibilität, Zuverlässigkeit und gute Umgangsformen

Unser Mandant bietet:

Einen interessanten und sicheren Arbeitsplatz in einem sehr erfolgreichen Unternehmen. Herausfordernde Aufgaben in einem spannenden und dynamischen Umfeld. Darüber hinaus ist ein attraktive und leistungsgerechte Vergütung im Gesamtpaket enthalten. Das flexible Arbeitszeitmodell sowie weitere attraktive Sozialleistungen z.B. im Bereich der Altersvorsorge und die Möglichkeit zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung runden das Gesamtpaket ab.



Your Contact Person:

Steffen Hahn

auteega GmbH

Kaiserring 14-16

68161 Mannheim

Phone: +49 151 624 363 99

E-Mail: steffen.hahn@auteega.com

Apply now