



Unser Mandant mit dem Hauptsitz in Karlsruhe beschäftigt derzeit über 300 Mitarbeiter und erwirtschaftet mit diesen einen Umsatz von über 30 Millionen Euro. Dabei liegen die Kompetenzen des Unternehmens insbesondere in den Bereichen Cloud und Hosting, Managed Services, IT-Consulting und Softwareentwicklung. Hierzu zählen die sowohl die Realisierung von sicheren IoT-Netzen wie auch die Nutzung von Cloud-Technologien und die Implementierung von digitalen Arbeitsplatz-Lösungen.

Für den Standort in Mannheim sucht unser Kunde zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Festanstellung einen qualifizierten:

Leiter Vertrieb für Datacenter- und SAP-Lösungen (w/m/d)

Job-ID: CF-00005323

Ort: Mannheim

Remoteanteil / Home Office: 60%

Ihre Hauptaufgaben:

- Verantwortung für den Vertrieb des gesamten Leistungsportfolios
- Aktive Marktbeobachtung
- Analyse der wichtigsten Kennzahlen und Erfolgsfaktoren
- Entwicklung der Vertriebsstrategie in Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Erarbeitung von Vertriebskonzepten und kundenspezifischen Lösungen
- Etablierung der notwendigen Kundennähe und somit Ausbau der Marktposition
- Planung, Organisation und Steuerung zielgruppengerechter Akquisitionsmaßnahmen
- Betreuung ausgewählter Bestandskunden
- Akquise von Neukunden in den Bereichen:
 - Rechenzentrumsleistungen
 - SAP-Lösungen
 - Netzwerk-Services
- Enge Zusammenarbeit mit den technischen Presales-Spezialisten sowie den Führungskräften der operativen Teams und des Marketings
- Steuerung komplexer Ausschreibungsprojekte vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Betreuungs- und Schnittstellenfunktion zu den wichtigsten Partner-Unternehmen

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Ein abgeschlossenes Studium, eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung/technische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Vertriebs- und/oder Führungserfahrung im IT-Umfeld
- Zugriff auf ein etabliertes Kontakt-Netzwerk im relevanten Branchenumfeld

- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Starke Präsentationsfähigkeit
- Motivations- und Kommunikationsfähigkeit
- Hervorragendes Verhandlungsgeschick
- Teamgeist und Respekt im Umgang mit Menschen

Unser Mandant bietet:

- Ein modernes und attraktives Vergütungsmodell inkl. Dienstwagen, der auch privat zur Verfügung steht
- Hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten durch unterschiedliche Weiterbildungsmöglichkeiten (z.B. die Teilnahme an Zertifizierungen)
- Benefits wie z.B.:
 - Jobrad
 - Betriebliche Altersvorsorge
 - Vermögenswirksame Leistungen
 - Eine Unfallversicherungen
- Spannende Aufgaben und eigenverantwortliches Arbeiten in einer modernen und zukunftssicheren Unternehmensgruppe
- Gelebte Work-Life-Balance gepaart mit gemeinsamen Mitarbeitererevents
- Ein gutes und individuelles Onboarding



Your Contact Person:

Josefa Eickershoff

auteega GmbH

Kaiserring 14-16

68161 Mannheim

Phone: +49 151 228 862 45

E-Mail: josefa.eickershoff@auteega.com

Apply now