Unser Mandant mit Hauptsitz in Karlsruhe sowie vier weiteren Standorten in Baden-Württemberg beschäftigt derzeit ca. 220 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2018 einen Umsatz von über 25 Millionen Euro.
Er versteht sich als IT-Dienstleister und IT-Partner für die digitale Transformation der IT-Infrastrukturen seiner Kunden. Dabei liegen die Kompetenzen unseres Mandanten insbesondere in den Bereichen Cloud und Hosting, Managed Services, IT-Consulting und Softwareentwicklung. Hierzu zählen die Realisierung von sicheren IoT-Netzen genauso wie die Nutzung von Cloud-Technologien und die Implementierung von digitalen Arbeitsplatz-Lösungen. Das Unternehmen setzt sich intensiv mit neuen Technologien und Trends auseinander und pflegt enge Beziehungen zu führenden Herstellern und Technologiepartnern wie Microsoft, Cisco, Citrix und HPE.
Für unseren Mandanten im Raum Stuttgart suchen wir einen qualifizierten:

Vertriebsbeauftragter / Account Manager IT (m/w/d)

Job-ID: CF-00004165
Job-Ort: Raum Stuttgart

Ihre Hauptaufgaben:

- Im Großraum Stuttgart sind Sie verantwortlich für Neukundengewinnung sowie Betreuung der Bestandskunden
- Als vertrauensvoller Partner beraten Sie Interessenten und Kunden in allen IT-Infrastruktur- und Cloud-Themen
- Sie erkennen und entwickeln Projekte und gewinnen neue Managed-Service-Kunden
- In enger Zusammenarbeit mit technischen Spezialisten erarbeiten Sie kundenindividuelle Lösungen (z.B. Cloudstrategien, Infrastrukturlösungen oder Managed-Service-Konzepte) und präsentieren diese beim Kunden
- Sie führen die Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- In einem starken Team arbeiten Sie kontinuierlich mit an der Erweiterung eines Produkt-, Service- und Beratungsportfolios

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Ihr Studium der BWL, Informatik oder vergleichbar oder Ihre Ausbildung zum IT-Systemkaufmann (w/m/d) haben Sie erfolgreich absolviert
- Sie verfügen über Erfahrung im Vertrieb von IT-Dienstleistungen (Managed Services, Cloud Solutions, Projektgeschäft) und kennen sich in der Branche aus
- Sie besitzen ein gutes technisches Grundverständnis und Affinität zu IT-Infrastruktur-Themen
- Sie können Menschen begeistern, überzeugen mit Ihrem Auftreten sowie ausgezeichnetem Verhandlungsgeschick und bewegen sich souverän auf allen Hierarchie-Ebenen
- Sie sind onlineaffin und pflegen Kontakte neben den klassischen Kanälen auch über die digitalen Netzwerke (z.B. Xing, LinkedIn)
- Kenntnisse im Umgang mit Microsoft CRM und SAP sind wünschenswert
- Idealerweise verfügen Sie über aktuelle, vertriebsorientierte Herstellerzertifizierungen z.B. von Microsoft, HPE, Fujitsu, Citrix oder VMware
- Ihr Profil wird durch verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse abgerundet

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Teamgeist und Respekt im Umgang mit Menschen zeichnen Sie aus

Unser Mandant bietet:
Unser Mandant bietet seinen Mitarbeitern von Anfang an spannende Aufgaben und eigenverantwortliches Arbeiten in einer modernen und zukunftssicheren Unternehmensgruppe. Dadurch eröffnen sich den Mitarbeitern langfristige Perspektiven in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis. Zudem bietet das Unternehmen hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten, indem es seinen Mitarbeitern unterschiedliche Weiterbildungsmöglichkeiten anbietet (z.B. die Teilnahme an Zertifizierungen). Neben einem attraktiven Vergütungsmodell mit Erfolgsbeteiligung gehören weitere Benefits wie Jobrad, betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen und Unfallversicherungen zum Paket. Die gelebte Work-Life-Balance gepaart mit gemeinsamen Mitarbeiterevents sowie einem intensiven und individuellen Onboarding runden das Angebot ab.

Ihr Ansprechpartner:
Erik Lauer
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 151 624 364 00
E-Mail: erik.lauer@auteega.com
Jetzt bewerben