Unser Kunde ist ein Betreiber von Hochsicherheitsrechenzentren in der TechnologieRegion 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 den Standort in Karlsruhe sucht unser Mandant zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen qualifizierten:

Account Manager im Bereich ITK (m/w/d)

Job-ID: CF-00003929
Job-Ort: Karlsruhe

Ihre Hauptaufgaben:

- Vertrieb des Produktportfolios im Bereich ITK / Managed Services / RZ Leistungen, Gewinnung von Neukunden und nachhaltige Betreuung von Bestandskunden
- Signifikante Marktanteilssteigerung im Vertriebsgebiet
- Erstellen von qualifizierten Angeboten und Präsentationen anhand von Kundenanforderungen
- Selbständiges Führen von Vertragsverhandlungen bis zum sicheren Abschluss
- Eigenständige Planung von Vertriebsaktivitäten (Messen etc. (post-Covid))
- Aktive Wettbewerbs- und Marktbeobachtung sowie deren Analyse und ggf. Ableitung von geeigneten Maßnahmen

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Vertriebserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen, idealerweise in der ITK-Branche
- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. ein Studium
- Ein kommunikatives und sicheres Auftreten sowie gute Umgangsformen und ausgeprägte Beratungskompetenz
- Ein gutes Gespür für den Markt und aktuelle IT-Trends
- Eine unternehmerische und kundenorientierte Denkweise gepaart mit Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Spaß am Vertrieb und eine hohe intrinsische Motivation
- Ein hohes Maß an Selbständigkeit und Eigenverantwortung, Flexibilität und Zuverlässigkeit
- Eine strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise

Unser Mandant bietet:
Einen Job mit Gestaltungsmöglichkeiten und herausfordernden Aufgaben in einer offenen und fairen Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen. Sie profitieren von einem flexiblen Arbeitszeitmodell,

30 Tagen Urlaub und der betrieblichen Altersvorsorge. Gleichzeitig erhalten Sie eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung. Geburtstags- und Weihnachtsgeschenke, die Bereitstellung eines Top-Smartphones, auch zur privaten Nutzung, sowie kostenlose Getränke und kostenloses Obst runden das Paket ab.

Ihr Ansprechpartner:
Steffen Hahn
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 151 624 363 99
E-Mail: steffen.hahn@auteega.com
Jetzt bewerben