



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 diesen Kunden suchen wir im Rahmen der weiteren Expansion am Standort Karlsruhe zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n:

Teamleiter Vertrieb im Bereich IT-Cloud-Lösungen (m/w/d)

Job-ID: CF-00003599

Job-Ort: Karlsruhe

Hauptaufgaben:

- Disziplinarische und fachliche Führung des Vertriebsteams
- Motivation und Weiterentwicklung des Teams im Tagesgeschäft sowie durch Fort- und Weiterbildung
- Verantwortung für das Erreichen der Ergebnisse und Umsatzziele
- Neukundenakquisition und Bestandskundenbetreuung sowie die Steigerung der Marktanteile
- Gestaltung der Vertriebsprozesse sowie deren permanente Optimierung
- Ergebnis- und zielorientierter Einsatz des Vertriebs-Budgets
- Besuch von Kongressen, Messen sowie sonstigen Kundenveranstaltungen
- Wettbewerbsanalyse
- Enge Zusammenarbeit mit dem Bereich Marketing
- Erarbeitung neuer Marketingkampagnen zur Leadgenerierung und zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung, gerne mit entsprechenden Zusatzqualifikationen
- Mehrjährige Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams im B2B, kennen sich mit erklärungsbedürftigen IT-Lösungen insbesondere im Cloud- und Rechenzentrumsumfeld aus und können bereits Vertriebsfolge nachweisen
- Erfahrung im Umgang mit CRM Systemen und gute MS Office Kenntnisse
- Ein kooperativer Führungsstil
- Hands-on-Mentalität
- Unternehmerisches Denken und Handeln

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Eine mitreißende Persönlichkeit
- kommunikationsstark und empathisch mit hoher Eigenmotivation
- Sie verfügen über ein analytisches, unternehmerisches Denken und Handeln sowie eine zielgerichtete

und eigenständige 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