

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für einen unserer Mandanten suchen wir in unbefristeter Festanstellung für die Region Hessen via Homeoffice einen

Keine aktuellen Angebote

Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist ein hochgradig spezialisierter Anbieter cloudbasierter Wifi-Netzwerke. Auf dieser technischen Basis werden für die Kunden individuell zugeschnittene Lösungen maßgeschneidert, egal ob Full-Managed-Service oder digitale Marketing-Kampagne. Zum weiteren Ausbau des Geschäftsfelds Commercial Sales suchen wir nun Sie: Erfahren, gestaltungswillig, dynamisch und ambitioniert. Kurzum: Sie haben Lust, zum Wachstum und zur Entfaltung des Unternehmens beizutragen!

Als Key Account Manager (m/w) sind Sie gleichsam kontaktfreudig wie kommunikativ. Ihr belastbares Kontaktnetzwerk ermöglicht es Ihnen, schnell mit potentiellen neuen Auftraggebern und Kunden ins Gespräch zu kommen. Diesen Zugang nutzen Sie, um Lösungen im Bereich Managed Wifi, Data Analytics und Omni-Channel Marketing zu platzieren. Sie definieren zweckdienliche Maßnahmen und Strategien zur Weiterentwicklung Ihres Vertriebsgebietes, erschließen neue Kundenmärkte und gewinnen langfristig strategische Partner und Neukunden. Dabei agieren Sie durchaus selbstbewußt, selbständig und mit eigenen Ideen; koordinieren die resultierenden Aktivitäten im Detail und positionieren das Unternehmen entsprechend positiv.

Im Einzelnen verantworten Sie die folgenden Bereiche:

- Erschließung neuer Kundenmärkte und deren aktive Weiterentwicklung
- Entwicklung regionaler Kundenstrategien entsprechend der Gesamtstrategie des Unternehmens
- Ausarbeitung von Angeboten und Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Koordination und Einbindung aller Verantwortlichen
- Strategischer Auf- und Ausbau nachhaltiger Kundenbeziehungen und Partnerschaften
- Verantwortung für die Business- und Account Planung
- Umsatzverantwortung und Forecasting für die Subregion, in enger Abstimmung und Zusammenarbeit mit der Regionalvertriebsleitung

Ihre Qualifikation

Für diese Position suchen wir eine überzeugende Persönlichkeit, die über eine unternehmerische, innovationsorientierte und strukturierte Denk- und Handlungsweise sowie über exzellente Kommunikationsfähigkeiten verfügt. Ausgestattet mit fundiertem Verhandlungsgeschick sowie ausgeprägter Kunden- und Serviceorientierung gelingt es Ihnen, neue Märkte zu erschließen, bestehende Netzwerke auszubauen und gezielt Neukunden zu akquirieren und Cross- und Upselling

Potentiale zu identifizieren. Zudem haben Sie eine ureigene Motivation und ausgeprägten Ehrgeiz, Ihre gesteckten Ziele zu erreichen.

Darüber hinaus verfügen Sie über folgende Qualifikationen:

- umfassende Erfahrung im Vertrieb von technisch komplexen Produkt- und Servicelösungen
- ausgeprägte Affinität für Themen rundum die IT und Digitalisierung
- Kenntnisse in gängigen Microsoft Office Anwendungen (z.B. Word, Excel, Powerpoint, Outlook)
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau, sehr gute Englischkenntnisse

Das Unternehmen

Unser Mandant ein junger, schwungvoll agierender Spezialanbieter für cloudbasierte Wifi-Netzwerklösungen. Kundenbedürfnisse und Kundenanforderungen werden als schlüssige Projekte aus einer Hand realisiert - von der Planung bis zur Inbetriebnahme mit Full-Managed-Service. Die eigens entwickelte Omni-Channel-Marketing-Plattform ermöglicht dabei, die Erfolge der digitalen Marketing-Maßnahmen durch Auswertung in Echtzeit zu messen und so die Inhalte dynamisch anzupassen.

Das Arbeitsumfeld ist geprägt durch eine gute und teamorientierte Arbeitsatmosphäre und bildet die Basis für eine eigenständige, gelebte und belastbare Unternehmenskultur. Der Teambegriff ist dabei keine Worthülse, sondern wird als integraler Gedanke der Unternehmenskultur praktisch gelebt und gefördert. Dazu passt die Kommunikation auf Augenhöhe, mit dem Respekt vor eigenständiger Leistung und Wertschätzung guter Ideen und Gedanken. Die Mitarbeiter erwartet ein überdurchschnittliches Entwicklungspotential mit entsprechenden Entscheidungsspielräumen. Sie erhalten die Chance, durch Ihre Mitarbeit maßgeblichen Anteil am weiteren Ausbau und Erfolg des Unternehmens zu haben!