

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 zum nächstmöglichen Zeitpunkt in unbefristeter Festanstellung in der Region West (Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz) eine/n

Keine aktuellen Angebote

Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist einer der führenden internationalen Netzwerk- und Securityintegratoren mit seinen Wurzeln in Benelux und seit vielen Jahren in diesem Umfeld tätig. Derzeit erschließt unser Kunde den deutschen Markt und möchte seine Dienstleistungen entsprechend erweitern. Und dafür suchen wir Sie: erfahren, gestaltungswillig und hochmotiviert, zum Wachstum und der Erschließung des deutschen Marktes beizutragen.

Im Umfeld dieser Position existieren noch keine ausgetretenen Pfade, vielmehr sind Sie dafür verantwortlich, neue Wege zu beschreiten und Ihre eigenen Wegmarken zu setzen. Sie werden in diesem Themenumfeld maßgeblich dafür verantwortlich sein, welche Richtung das Unternehmen auf diesem Gebiet einschlägt.

Zunächst werden Sie gemeinsam mit dem Director Germany und dem Presales Consulting und anderen Vertriebskollegen den deutschen Markt analysieren, den Ausbau des Geschäftszweigs strukturiert planen und dann gezielt mit der Akquise neuer Kunden beginnen. Hierbei können Sie via Cross Selling auf bestehende Kundenbeziehungen zurückgreifen, darüber hinaus sollten Sie eigene Kontakte nutzen können und keine Scheu haben, sich auch auf der "grünen Wiese" auszutoben.

Sie vermarkten die komplexen Next Generation Network- und Security Lösungen sowie Dienstleistungen unseres Mandanten. Zur optimalen Vorbereitung starten Sie Ihre Tätigkeit zunächst zur Einarbeitung direkt in den Niederlanden, um das Themen- und Service-Spektrum sowie die Firmenkultur und -philosophie des Unternehmens genau kennenzulernen.

Zusammengefasst sind dies Ihre Aufgaben:

- Aufbau und Mitgestaltung des Geschäftsbereichs in Deutschland (Neukundenakquise, Business Development usw.)
- erarbeiten kundenspezifischer Lösungen in Zusammenarbeit mit dem Presales und weiteren Fachabteilungen
- Präsentation der erarbeiteten Konzepte beim Kunden
- Erstellung von Angeboten und Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Aufbau und Entwicklung langfristig angelegter Partnerschaften
- enge Kontaktpflege zu den Account Teams der Fokushersteller

Ihre Qualifikation

Sie sind ein exzellenter und begeisterter Vertriebler und Ihnen gefällt es, Kunden zu gewinnen und begeistern. Durch Ihre zuverlässige und verbindliche Art gelingt es Ihnen, langfristige Beziehungen aufzubauen und zu pflegen. Aufgrund Ihrer bereits gesammelten Erfahrung im Vertrieb IT-Lösungen und -Dienstleistungen, kennen Sie das aktuelle Markt- und Branchengeschehen. Ein professionelles Auftreten, Kommunikationsstärke und eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sind für Sie ebenso charakteristisch wie eine strukturierte, ergebnisorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise. Zudem haben Sie eine ureigene Motivation und ausgeprägten Ehrgeiz, Ihre gesteckten Ziele zu erreichen.

Des Weiteren verfügen Sie über:

- grundsätzliche IT-Affinität und die Bereitschaft sich mit neuen Themen zu beschäftigen
- fließende Deutsch- sowie sehr gute Englischkenntnisse

Das Unternehmen

Bei unserem Mandanten handelt es sich um einen internationalen führenden Netzwerk- und Securityintegrator mit Wurzeln in Benelux und Standorten in Frankreich, England, Deutschland, Polen und den USA. Als herstellerunabhängiger Anbieter bietet das Unternehmen komplexe Next Generation Network- und IT-Security-Lösungen, Managed Services, Security Operational Services sowie Dienstleistungen für Service-Provider, Netzbetreiber und Large Enterprise Kunden an. Das Unternehmen bietet seinen Mitarbeitern einen herausfordernden Arbeitsplatz mit innovativen Strategien und anspruchsvollen Aufgaben und Projekten. In einem professionellen und erfolgreichen Umfeld - flach und informell organisiert - können Sie sich kontinuierlich persönlich und fachlich weiter entwickeln und bekommen einen großen Spielraum sich im Unternehmen zu entfalten und einzubringen.