

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 unefristeter Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den Standort Nürnberg mehrere

Keine aktuellen Angebote

Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist im Umfeld der RZ-Infrastruktur einer der führenden Systemintegratoren Deutschlands und bietet seinen Kunden sehr hochwertige Hard- und Softwarelösungen. Das Unternehmen ist mit seinen über 1200 Mitarbeitern eine angesehene Größe in der deutschen Systemhauslandschaft und erzielt beste Bewertungen sowohl von den Mitarbeitern als auch den Kunden.

Als Mitglied der Vertriebsmannschaft agieren Sie als erster Ansprechpartner für Kunden und Interessenten. Mit Leidenschaft tragen Sie zur Gestaltung des Vertriebsprozesses und zur Entwicklung von nachhaltigen Kundenbeziehungen bei. Dabei stehen Ihnen verschiedene Ressourcen aus der Organisation unseres Mandanten unterstützend zur Verfügung. In Ihren Verantwortungsbereich fallen im Einzelnen:

- Akquise, Betreuung und Ausbau neuer Kundenbeziehungen
- Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden
- Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen
- Beobachtung von Marktbegleitern
- Verfolgung innovativer technischer Entwicklungen im Datacenterumfeld

Ihre Qualifikation

Nach einem erfolgreich absolvierten Studium (z.B. BWL, Informatik, Wirtschaftsinformatik) oder einer vergleichbaren Ausbildung haben Sie bereits einige Jahre Erfahrung im Vertrieb von Datacenterlösungen gesammelt. Sie begeistern Bestandskunden und potenzielle Neukunden für das Lösungsportfolio unseres Mandanten und beraten zu allen Aspekten der innovativen Datacenter-Gestaltung. Darüber hinaus stehen Sie neuen Themen aufgeschlossen gegenüber und pflegen ein agiles Netzwerk zu Partnern und Herstellern.

Für diese Aufgabe bringen Sie die folgenden Qualifikationen und Erfahrungen mit:

- Berufserfahrung im IT-Lösungsvertrieb und gutes Verständnis für intelligente Lösungen
- gutes regionales und regionsspezifisches Wissen
- Freude am Kundenkontakt und an der langfristigen Entwicklung von Kundenbeziehungen
- Selbstbewusstes, freundliches und professionelles Auftreten

- Freude an der Weiterentwicklung von Geschäftsfeldern in Ihrer Region
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Eigenverantwortliche und selbstständige, aber gleichzeitig auch teamorientierte Arbeitsweise
- Begeisterungsfähigkeit, Kreativität und die Fähigkeit, sich selbst zu motivieren
- Zielstrebigkeit und ein starker Wille zum Erfolg
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft

Das Unternehmen

Unser Mandant ist im Bereich der Datacenter Infrastruktur einer der führenden Systemintegratoren Deutschlands. Das Unternehmen wird nachhaltig, solide und profitabel geführt und verknüpft dabei hochwertige IT-Produkte der jeweiligen Hersteller mit Projekt-Know-how und ausgeprägter Flexibilität. Zum Angebotsportfolio gehören neben Hochverfügbarkeit, hoch skalierbare SAN-Architekturen, Security-Lösungen und Disaster Recovery sowie Virtualisierungstechnologien im Hyperconverged, Server-, Desktop- und Storage-Umfeld. Er bietet darüberhinaus Unterstützung im Betrieb der Infrastruktur durch Operational Services mit System Engineers schon ab First Level und Service ?Made in Germany?. Das Unternehmen verknüpft über zwanzig Jahre an IT-Infrastruktur-Erfahrung mit Know-how für moderne Anforderungen wie RZ-Security 2.0, Big Data & Analytics, Arbeitsplatz der Zukunft und Cloud.

Was Ihnen außerdem noch geboten wird:

- Eine kreative, vertrauensvolle Arbeitskultur in einem mehrfach für seine Familienfreundlichkeit ausgezeichneten Unternehmen, das nie stillsteht und in dem Sie viel bewegen können.
- Eine inspirierende Unternehmensvision, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem Team, das zusammen viel erreichen will.
- Einen tollen Arbeitsplatz mit klasse Kollegen, 6 Wochen Jahresurlaub, flexiblen Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten.
- Toleranz und Offenheit gegenüber allen Kulturen, Lebensentwürfen und Orientierungen.