

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 für die Regionen Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg, Bayern und Norddeutschland mehrere

## Keine aktuellen Angebote

### Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist eines der führenden internationalen Netzwerk- und Securityintegratoren mit Wurzeln aus den Benelux-Staaten. Seit mehr als 15 Jahren entwickelt das Unternehmen eine sichere und vernetzte Zukunft. Bisher kann es ein stolzes Wachstum von mehr als 20 Prozent pro Jahr vermelden. Mehr als 400 Mitarbeiter:innen aus 7 verschiedenen Ländern kümmern sich um die Fundamente digitaler Geschäfts- und Lebenswelten. Die Vision unseres Mandanten besteht darin, dass Sicherheit und Konnektivität für die Entwicklung der Menschheit unerlässlich ist. Sie bildet die Grundlage für eine zukunftssichere sowie widerstandsfähige Wirtschaft und Gesellschaft.

Als Senior Account Manager (m/w/d) für die Region Deutschland erwartet Sie ein junges Team, in dem Ihre eigenen Ideen und Vorstellungen willkommen sind.

Sie interessieren sich für die Cyber-Security und Netzwerktechnik? Zudem fühlen Sie sich im Hunting-Bereich wohl und lieben es, Neukunden zu gewinnen? Dann sind Sie bei unserem Mandaten richtig. Konkret geht es um folgende Aufgabeninhalte:

- Ausbau 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

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikationen wünschenswert
- Idealerweise Wissen über Netzwerke, Cloud und Cyber-Security-Technologien
- Fundierte Berufserfahrung im international Vertrieb, idealerweise im Bereich IT-Services (bzw. Cloud Networking und/oder Security)
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und eine sachliche Mentalität
- Hohe Teamfähigkeit und proaktive Herangehensweise

- Fließende Deutsch- sowie Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft in Ihrem Vertriebsgebiet

## Das Unternehmen

Als herstellerunabhängiger Anbieter bietet das Unternehmen (mit Standorten in Deutschland, Frankreich, Polen, England und den USA) komplexe Next Generation Network- und IT-Security-Lösungen und Managed Services für ein breites Kundenumfeld an. Mehr als 400 Mitarbeiter:innen aus 7 verschiedenen Ländern kümmern sich um die Fundamente digitaler Geschäfts- und Lebenswelten.

Das Unternehmen bietet Ihnen:

- Eine unterstützende und angenehme Arbeitsatmosphäre
- Einen hervorragenden Teamzusammenhalt über Ländergrenzen hinweg
- Mitarbeit und Einflussnahme bei der Ausgestaltung und Umsetzung der Unternehmensstrategie
- Kontinuierliche fachliche sowie persönliche Weiterbildung