

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

(Senior) Account Manager IT Security (m/w/d)

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, am Wachstum und der Erschließung des deutschen Marktes mitzuwirken. Sie sind dafür verantwortlich neue Wege zu beschreiten, Ihre eigenen Wegmarken zu setzen und damit wesentlich zur Weiterentwicklung des Unternehmens beizutragen. Zunächst werden Sie gemeinsam mit dem Managing Director Germany und dem Presales Consulting den deutschen Markt analysieren, den Ausbau des Geschäftszweigs strukturiert planen und dann gezielt mit der Akquise neuer Kunden beginnen. Hierbei können Sie idealerweise 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 Dortmund und den Niederlanden, um das Themen- und Service-Spektrum sowie die Firmenkultur und -philosophie des Unternehmens kennenzulernen. Zusammengefasst sind dies Ihre Aufgaben:

- 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

Sie sind ein exzellenter und begeisterter Vertriebler und Ihnen gefällt es, Kunden zu gewinnen und zu begeistern. Durch Ihre zuverlässige und verbindliche Art gelingt es Ihnen, langfristige Beziehungen aufzubauen und zu pflegen. Aufgrund Ihrer mehrjährigen Erfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen und -Dienstleistungen, kennen Sie das aktuelle Markt- und Branchengeschehen. Ein professionelles Auftreten, Kommunikationsstärke und eine ausgeprägte Kunden- und

Angebot #1551, Seite 1/2

Telefon 0151 70326297

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1551 steht Ihnen Katharina Feddersen gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 70326297 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

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
- Ein belastbares persönliches Kontaktnetzwerk
- Fließende Deutsch- sowie sehr gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft in Ihrem Vertriebsgebiet

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.

Kategorie

Vertrieb

Standorte

Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg, Bayern, Hamburg, Schleswig, Bremen

Angebot #1551, Seite 2/2

Telefon 0151 70326297

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1551 steht Ihnen Katharina Feddersen gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 70326297 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg