

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 deutschlandweit einen

Solution Sales Manager IT Asset Management (m/w/d)

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 2100 Mitarbeitern eine angesehene Größe in der deutschen Systemhauslandschaft und erzielt beste Bewertungen sowohl von den Mitarbeitern als auch den Kunden.

Als Solution Sales Manager IT Asset Management sind Sie Teil eines deutschlandweit agierenden Teams, das seine Kunden ganzheitlich betreut, berät und unterstützt. Mit Ihrem Experten-Know-how sind Sie eine wertvolle Ergänzung des Teams und haben Freude daran, Ihr Wissen mit den Kollegen zu teilen. Dabei kommt Ihnen zugute, dass Sie sowohl eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität besitzen, als auch beratungs- und kommunikationsstark mit Kunden aller Hierarchieebenen umgehen können. Den engen Kundenkontakt nutzen Sie auch, um zum Auf- und Ausbau langjähriger Kundenbeziehungen beizutragen.

In Verantwortungsbereich fallen im Einzelnen:

- Fachvertrieb des IT Asset Managements in Zusammenarbeit mit den regionalen Vertriebsressourcen
- Betreuung von Bestandskunden mit dem Schwerpunkt IT Asset Management sowie deren Ausbau
- Übergreifende Zusammenarbeit mit den technischen sowie vertrieblichen zentralen und regionalen Einheiten, um den Kunden eine technische Qualifizierung ?aus einer Hand? zu bieten
- Aufbau eines Zugangs zu den Fachabteilungen, gerade auch außerhalb der klassischen IT-Infrastruktur
- Externe und interne Positionierung unseres Unternehmens als kompetenter Partner für den Bereich IT Asset Management
- Kaufmännische Ausarbeitung von Kundenanforderungen sowie Erstellung und Durchführung von Kundenpräsentationen auf technischer und kaufmännischer Ebene
- Mitarbeit im Steering Committee Data Center & Cloud des Unternehmens zur Weiterentwicklung und Ausgestaltung des Lösungsportfolios

Ihre Qualifikation

Angebot #1576, Seite 1/3

Telefon 0160 93954377

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1576 steht Ihnen Ana Wachsmuth gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 93954377 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Nach einem erfolgreich absolvierten Studium der Informatik, Betriebswirtschaftslehre oder einer verwandten Fachrichtung bzw. eine Ausbildung mit fundierter praktischer Erfahrung im Vertriebsbereich, gerne auch aus dem Software- und Lizenzumfeld haben Sie bereits einige Jahre Berufserfahrung im Software Asset Management (SAM) bzw. im IT Asset Management (ITAM) sammeln können. Sie bleiben gern am Ball, pflegen den Blick über den Tellerrand und wissen eine gute Zusammenarbeit im Team sehr zu schätzen.

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

- Mehrjährige Berufserfahrung und tiefgehende Kenntnisse in aktuellen Lösungen zu SAM und ITAM
- Nachweisbare Projekterfolge im gehobenen Mittelstand, bei Großkunden (sowie idealerweise Behörden auf Landes- und Bundesebene?)
- Routinierter Umgang mit Herstellern aus dem Bereich Software (bzw. IT) Asset Management
- Kundenorientierte und strukturierte Arbeitsweise, gepaart mit ausgeprägter Eigeninitiative, Einsatzbereitschaft sowie teamfähiger Persönlichkeit
- Souveränes, durchsetzungsstarkes und kompetentes Auftreten in Verbindung mit sehr guten Englischkenntnissen in Wort und Schrift
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie schnelle Auffassungsgabe, gepaart mit einer sympathischen und überzeugenden Persönlichkeit
- Durchsetzungsfähigkeit und verhandlungs- sowie abschlussicheres Auftreten, um sich auf allen Hierarchieebenen sicher zu bewegen
- Bereitschaft zur Dienstreisen innerhalb von Deutschland

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 Hochverfügbarkeits-Architekturen und hochskalierbare SAN-Architekturen, außerdem Security Lösungen und Disaster Recovery sowie Virtualisierungstechnologien im Server-, Desktop- und Storage-Umfeld.

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.

Kategorie

Angebot #1576, Seite 2/3

Telefon 0160 93954377

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1576 steht Ihnen Ana Wachsmuth gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 93954377 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Consulting, Vertrieb

Standort

Deutschland

[Angebot #1576, Seite 3/3](#)

[Telefon 0160 93954377](tel:016093954377)

[E-Mail](#)



Für Fragen zum Angebot 1576 steht Ihnen Ana Wachsmuth gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 93954377 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg