

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 am Standort Dortmund oder bundesweit im Homeoffice zum nächstmöglichen Zeitpunkt in unbefristeter Festanstellung einen

Sales Manager Managed Services (m/w/d)

Die Tätigkeitsinhalte

Sie sind leidenschaftlicher Vertriebler, lieben und leben Eigenverantwortung und haben Lust auf ein herausforderndes und förderliches neues Umfeld? Dann haben wir die richtige Option für Sie!

Unser Mandant bietet Ihnen in dieser Rolle die Möglichkeit, branchenübergreifend einen eigenen Kundenstamm im gehobenen Mittelstand bis hin zum Enterprise Segment aufzubauen und langfristig zu entwickeln. Für Ihre Kunden sind Sie stets präsent und ein wichtiger Partner auf Augenhöhe.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Auf- und Ausbau und langfristig und nachhaltig angelegter Partnerschaften und Kundenbeziehungen
- Entwicklung einer qualifizierten Projektpipeline für die Themen Netzwerklösungen, Datacenter, Cloud und Managed Services
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen in Zusammenarbeit mit dem Presales und weiteren Fachabteilungen
- Gesamtverantwortung für den Salesprozess (Akquisition, Angebots- und Vertragsgestaltung bis hin zum Vertragsabschluss)
- Präsentation der erarbeiteten Konzepte beim Kunden
- Ausarbeitung von Angeboten und Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Verantwortung für die Erfüllung von Auftragseingangs-, Umsatz- und Profitabilitätszielen mit den IT-Leistungen des Portfolios (Beratung, Managed IT-Services und Lösungen)
- Regelmäßiges Anfertigen und Pflege entsprechender Forecasts
- Aktive Mitwirkung bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Serviceportfolios

Ihre Qualifikation

Ihre Eigenständigkeit und selbstverantwortliche Arbeitsweise sind Grundlage und Triebfeder gleichermaßen, Ihre Kunden vor allem im Zuge der Neukundenakquise proaktiv und aufgeschlossen anzusprechen. Dabei können Sie sich auf Ihr gutes Gespür für deren Bedürfnisse verlassen; in Kombination mit Ihrer Empathie und Begeisterungsfähigkeit bauen Sie so langfristige Partnerschaften auf und aus. Ihre starke Persönlichkeit überzeugt indes nicht nur beim Kunden, sondern auch intern bei Ihren Kollegen.

Angebot #1634, Seite 1/2

Telefon 0160 96827952

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1634 steht Ihnen Lina Horn gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 96827952 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Darüber hinaus zeichnen Sie sich durch folgende Kompetenzen und Qualifikationen aus:

- Ein technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Ausgeprägtes Produkt- und Lösungsverständnis für Themen der IT-Infrastruktur (Datacenter, Netzwerk, Security, Cloud, Managed Services)
- Fundierte Vertriebserfahrung mit vergleichbaren Leistungen und Managed Services sowie mit entsprechender Umsatzverantwortung
- Exzellentes Kontaktnetzwerk zu Herstellern wie Microsoft, VMware, Citrix, Microsoft, HP, NetApp und Fujitsu und Kunden
- Verhandlungsgeschick und eine starke Kunden- und Serviceorientierung
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten auf allen Managementebenen
- Fähigkeit und Wille zum Aufbau langjähriger Beziehungen
- Beharrlichkeit für schwierige Verhandlungen sowie in der Neukundenakquise
- Ausgeprägtes analytisches und konzeptionelles Denkvermögen
- Systematische und strukturierte Arbeitsweise
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft (vorrangig in NRW)

Das Unternehmen

Unser Mandant bietet seinen Kunden seit mehr als 30 Jahren ganzheitliche Lösungen als Managed Service Provider an. Das Unternehmen hat sich dabei einen Ruf als besonders zuverlässiger, kompetenter und nachhaltiger Partner erworben, der seine Kunden und deren Umfeld wirklich versteht und dabei stets den Kundennutzen als Handlungsmaßstab begreift. Im Fokus steht damit der Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen und das Nachhalten strategisch kluger Entscheidungen. Gelebt wird eine wertschöpfende und offene Teamkultur mit flachen Hierarchien. Als Rahmenbedingung für Ihre persönliche Entwicklung gilt hier gleichsam eine nachhaltige berufliche Perspektive, ein hoher Freiheitsgrad, die Möglichkeit zur Entfaltung und die Wahrnehmung entsprechender Eigenverantwortung. Sie erwartet ein erstklassiger Arbeitsplatz mit wunderbaren Kollegen, 30 Tagen Urlaub, flexiblen Arbeitszeiten und der Möglichkeit auf Home Office.

Kategorie

Vertrieb

Standorte

Nordrhein-Westfalen, Dortmund, Deutschland

Angebot #1634, Seite 2/2

Telefon 0160 96827952

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1634 steht Ihnen Lina Horn gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 96827952 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg