

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 unseren Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den süddeutschen Raum einen

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

Die Tätigkeitsinhalte

In dieser Rolle bekommen Sie die Möglichkeit das Geschäftsumfeld unseres Mandanten weiter auszubauen und eigenverantwortlich den Kundenstamm nachhaltig zu erweitern. Dazu gehört vor allem die Akquise von Neukunden und deren langfristige Bindung an unseren Mandanten. Schwerpunkt werden hierbei Unternehmen aus dem Enterprise Umfeld sein, die sich aktuell aktiv mit den Themen Digitalisierung und Industrie 4.0 auseinandersetzen. Sie können hierbei Ihre Kommunikations- und Überzeugungsstärke voll ausleben und überzeugen mit Ihrem gewinnenden und freundlichen Auftreten gegenüber Ihren Kunden. Sie bringen Ihre Leidenschaft für den Vertrieb ein und haben in diesem Umfeld bereits langjährige Erfahrung gesammelt und ein entsprechendes Netzwerk aufgebaut.

Zu Ihrem Aufgabenbereich gehören:

- Vertrieb von IT-Infrastrukturlösungen (Schwerpunkt: Cisco)
- Gewinnung von Neukunden im Enterprise Sektor
- Kunden- und Margenverantwortung
- aktives Beziehungsmanagement und -ausbau zu Kunden, Herstellern und Partnern
- Ermittlung des Bedarfs des Kunden und Entwicklung entsprechender Lösungen für Ihre Kunden in Zusammenarbeit mit dem Consulting und der Technik; zielorientierte und konsequente Analyse der jeweiligen Kundenziele
- Erfahrung darin, in Kundennutzenkategorien zu denken und zu argumentieren
- Positionierung unseres Mandanten als zuverlässigen und spezialisierten IT Dienstleister im Cisco Umfeld
- enge Zusammenarbeit mit Marketing und Sales Support

Ihre Qualifikation

Sie legen Wert auf eine ganzheitliche Kundenbetreuung und sind in der Lage, mit Ihrer zuverlässigen und verbindlichen Art langfristige Beziehungen zu Kunden und Partnern aufzubauen und zu pflegen. Dabei überzeugen Sie Kunden vor allem im Neukundengeschäft durch Ihre aufgeschlossene Art, Ihre Begeisterungsfähigkeit sowie Ihre ausgezeichneten Kommunikationsskills. Aufgrund Ihrer umfangreichen Berufserfahrung im Vertrieb von Netzwerk- und Kommunikationslösungen kennen Sie die Anforderungen des Marktes und haben sich bereits eine attraktive Kundenbasis aufgebaut. Ihnen ist eine eigenständige und sorgfältige Arbeitsweise wichtig und Sie haben ein Gespür für die

Angebot #1640, Seite 1/2

Telefon 0160 96827952

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1640 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

Bedürfnisse Ihrer Kunden.

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

- ein technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- ausgeprägtes Produkt- und Lösungsverständnis für Themen der IT-Infrastruktur
- Kenntnis und Verständnis der Cisco Line of Business (inkl. Preisstrukturen) und Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Cisco
- Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Fähigkeit zum Aufbau langjähriger Beziehungen sowie ein sehr gut entwickeltes Kundennetzwerk
- nötige Beharrlichkeit auch für schwierige Verhandlungen sowie in der Akquise
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und gute Englischkenntnisse

Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein führender Anbieter von IP-basierten, konvergenten Kommunikationslösungen des Herstellers Cisco und erarbeitet individuelle, auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Lösungen, die im Rahmen von interessanten Projekten durchgeführt werden. Unser Mandant verfolgt dabei einen ganzheitlichen Betreuungsansatz der Projekte, der zu einer hohen Kundenzufriedenheit und einer langfristigen Zusammenarbeit beiträgt. Ihr neuer Arbeitgeber bietet Ihnen ein dynamisches und wachsendes Umfeld, in dem Sie Ihren Karriereweg individuell und flexibel gestalten können und in dem Sie sich auf die Sicherheit eines Konzerns verlassen können. Geboten werden Ihnen unter anderem ein sehr breites Weiterbildungsangebot. Die kollegiale Arbeitsatmosphäre als auch die kurzen Entscheidungswege bieten Ihnen den geeigneten Rahmen, die Entwicklung Ihrer beruflichen Fähigkeiten und Expertise aktiv voranzutreiben.

Kategorie

Vertrieb

Standorte

Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Bayern, Hessen, Saarland, Nordrhein-Westfalen

Angebot #1640, Seite 2/2

Telefon 0160 96827952

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1640 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