

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 in unbefristeter und direkter Festanstellung eine

## Keine aktuellen Angebote

### Die Tätigkeitsinhalte

Ihre Aufgabe als (Senior) Key Account Manager:in für die Region West ist gut organisiert und spannend. Gut organisiert, weil ein großes Team Sie bei Ihrer täglichen Arbeit unterstützt, sodass Sie sich auf den Ausbau von Enterprise Kunden konzentrieren können. Konkret geht es um folgende Tätigkeiten:

- Sie identifizieren Umsatzpotenziale, führen Vertragsverhandlungen auf Management Ebene und entwickeln Bestandskunden
- Durch professionelles Beziehungsmanagement sowie Markt- und Wettbewerberbeobachtung tragen Sie eine maßgebliche Rolle in der Vertriebsregion West
- Auf- und Ausbau einer qualifizierten Projektpipeline für die Themen Digitalisierung, IOT, Cloud, Security- und Infrastrukturlösungen sowie Managed Service
- Regelmäßiges Erstellen, Pflege und Reporting von Forecasts
- Langfristiges, nachhaltiges und erfolgreiches Kundenmanagement

### Ihre Qualifikation

Für die Position des Key Account Managements sollten Sie mitbringen:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Digitalisierungs-, Data Center-, Cloud-, Managed Service- und Netzwerklösungen sowie dazugehöriger Dienstleistungen im Enterprise Bereich.
- Leistungs- und umsatzorientierte Arbeitsweise mit nachweisbaren Erfolgen im Projekt- oder Servicegeschäft.
- Gutes Netzwerk zu mindestens einem der Hersteller Cisco, Microsoft, Oracle, NetApp oder Dell EMC.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse.

### Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein international ausgerichteter Anbieter von IT-Lösungen und Managed Services und gestaltet die digitale Transformation seiner Kunden als starker Partner langfristig mit. Mit Expertise, einem herausragenden Anspruch an Qualität, Kreativität und Lösungsorientierung hat sich unser Mandant zum Ziel gesetzt, die komplexe Arbeitswelt der Kunden kontinuierlich zu verbessern. Sie werden nicht nur gefordert und gefördert sondern bekommen auch die Möglichkeit, sich auf internationaler Ebene weiterzuentwickeln.

Zudem bekommen Sie geboten:

- 30 Tage Urlaub
- Home-Office Option und flexible Arbeitszeiten
- attraktives Vergütungspaket
- umfangreiche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- kollegiales Umfeld mit kurzen Kommunikations- und Entscheidungswegen