

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 an einem der zahlreichen bundesdeutschen Standorte in unbefristeter Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## Keine aktuellen Angebote

### Die Tätigkeitsinhalte

Das inhabergeführte, unabhängige Systemhaus versorgt Unternehmen aus allen Branchen mit hochwertigen IT-Lösungen. Die Kollegen stecken ihr ganzes Know-how und viel Begeisterung in diese Projekte, um das beste Ergebnis für die Kunden zu erzielen. Neue Teammitglieder finden im Unternehmen oft ihre berufliche Heimat und bleiben lange. Wer diese wertschätzende Atmosphäre einmal erlebt hat, möchte sie nicht mehr missen. Heute arbeiten fast 2.500 Menschen an 26 Standorten und das Unternehmen wächst weiter ? nachhaltig und mit Verstand.

Als Senior Solution Sales Consultant IT Security unterstützen Sie das Vertriebsteam im technischen Bereich vor dem Verkauf und arbeiten eng mit ihm zusammen, um neue und bestehende Kunden zu betreuen. Sie unterstützen auch bei der Entwicklung von Kunden-Lösungen, geben Empfehlungen ab und beraten bei der Implementierung dieser Lösungen.

Das sind Ihre Aufgaben:

- Vertriebsorientierte technische Beratung und Unterstützung der Key Account Manager während des gesamten Sales Prozesses
- Upselling und Crossselling in den bestehen Kunden
- Schnittstelle zwischen regionalen Sales Teams, Business Unit Cyber Security und Beratern
- Prüfung, Ausarbeitung und Mitarbeit bei Ausschreibungen sowie BID Management
- Enge Zusammenarbeit mit den Vertriebsteams, Partner Management und den Partnern durch Beteiligung und Unterstützung aller Vertriebsstrategien und Geschäftsziele
- Durchführung von Präsentationen, Koordinierung von Proof of Concepts, Lösungen und Produktdemonstrationen ggf. unter Einbindung der SEs oder/und Partner

### Ihre Qualifikation

- Idealerweise ein abgeschlossenes Hochschul-/Fachhochschulstudium mit Bezug IT und/oder BWL oder gleichwertige Kenntnisse und Fähigkeiten
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung als Account Manager IT Security oder technischer Berater im Bereich Pre-Sales oder vergleichbar
- Kenntnisse des Marktes für Cyber Security, sowohl im Produkt- als auch im Dienstleistungsumfeld

- Umfassendes Verständnis von IT-Sicherheit
- Erfahrung in der Entwicklung von Lösungen, die das Sammeln von relevanten Informationen, die Erstellung eines Business Case, die Definition von High & Low Level-Architekturen, Dienstleistungen usw. umfasst
- Ausgeprägte Präsentationsfähigkeiten
- Kenntnisse der wichtigsten Technologien der Cyber Security und ein Netzwerk in diesem Umfeld (Hersteller, Distributoren etc. )
- Hervorragende schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten
- Fähigkeit, Ideen wirksam zu präsentieren, Probleme richtig zu beschreiben und Lösungen vorzuschlagen

## Das Unternehmen

Das Unternehmen gehört zu den führenden IT-Dienstleistungs- und Beratungshäusern Deutschlands und bietet bundesweit an zahlreichen Standorten rund 3000 Mitarbeitenden eine berufliche Heimat. Die schätzen insbesondere diese Aspekte:

- 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.