

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 in unbefristeter Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt deutschlandweit einen

Keine aktuellen Angebote

Die Tätigkeitsinhalte

Sie haben einen lngjährigen Erfahrungshintergrund im Vertrieb und kennen vor allem das Geschäft der öffentlichen Auftraggeber und deren Besonderheiten? Dann haben wir genau die richtige Option für Sie, bei der Sie Ihre Kompetenz in einem tollen Team unter Beweis stellen können.

Ihr Aufgabenbereich:

- Sie sind verantwortlich für den zielgerichteten Aufbau der Kunden im öffentlichen Bereich
- Sie identifizieren Umsatzpotenziale, führen Vertragsverhandlungen und entwickeln Neukunden gemäß der Vertriebsstrategie
- professionelles Beziehungsmanagement sowie ein Aufbau von langfristigen Geschäftsbeziehungen
- Erkennen des kunderelevanten Bedarfs und der Bedarfswerbung
- Aufbau und Ausbau einer qualifizierten Projektpipeline für die Themen Digitalisierung, IOT, Cloud, Security- und Infrastrukturlösungen sowie Managed Service
- Regelmäßiges Erstellen, Pflege und Reporting von Forecasts

Ihre Qualifikation

Ihr Profil wird abgerundet durch:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Digitalisierungs-, Data Center-, Cloud-, Managed Service- oder Netzwerklösungen sowie dazugehöriger Dienstleistungen im Bereich öffentliche Auftraggeber und Verständnis für das Geschäft des Kunden
- Leistungs- und umsatzorientierte Arbeitsweise mit nachweisbaren Erfolgen im Projekt- oder Servicegeschäft
- Umfangreiches Netzwerk im Kundensegment öffentliche Auftraggeber
- Umfassende Branchenkenntnisse und Marktüberblick für öffentliche Auftraggeber im IT-Lösungsbereich
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten (Präsentations- und Argumentationsgeschick) sowie soziale Kompetenz im Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern
- 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