

## Account Manager (m/w/d), Microsoft Solutions ID: S-0212 | Standort: NRW

### Unternehmen

Unser Mandant ist ein deutschlandweit agierendes IT-Systemhaus, das seinen Kunden Komplettlösungen im IT-Infrastrukturbereich offeriert. Aufgrund der hohen Beratungsqualität hat das Unternehmen stabile und langfristige Kundenbeziehungen entwickeln können. Für die Bestandskunden-Betreuung und zum weiteren Ausbau der Kundenbasis wird ein abschlussicherer Vertriebskollege gesucht.

### Ihre Aufgabe | Ihre Verantwortung

- Aufbau und Etablierung vertrauensvoller Kundenbeziehungen
- Akquisition von Neukunden sowie Betreuung von Bestandskunden
- Positionierung folgender IT-Infrastruktur-Lösungen, vorzugsweise im gehobenen Mittelstand: Cloud, Netzwerk, Security, Rechenzentrum, IT-Arbeitsplätze
- Vertrieb von IT-Lösungen, IT-Consulting, HW & Managed Services sowie Software-Lösungen
- Betreuung von Ausschreibungen und Erstellen von Angeboten
- Kundenberatung bei individuellen Fragestellungen
- Gesamtverantwortung für den kompletten Sales-Prozess

### Ihr Profil | Ihre Qualifikation

- Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung im Systemhausumfeld
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb von IT-Infrastruktur-Lösungen
- Kundenbeziehungen auf IT-Leiter und Geschäftsführer-Ebene aufbauen und pflegen
- Teamplayer
- Business-Englisch
- Hochschulabschluss oder vergleichbare Ausbildung

### Ihre Bewerbung | Ihr Ansprechpartner | Be Excellent!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter der oben angegebenen Kennziffer an [career@kunst-pb.de](mailto:career@kunst-pb.de).

Für erste Auskünfte steht Ihnen Herr Kunst unter der Rufnummer +49 (0) 211. 167 863-03 persönlich zur Verfügung.



Join us via XING, LinkedIn or directly!

