

Account Manager, IT-Lösungen & Dienstleistungen (m/w/d) ID: S-0235 | Standort: FFM

Unternehmen

Unser Mandant ist ein namhafter deutscher IT-Dienstleister mit dem Anspruch, menschliches und leistungsorientiertes Handeln zu vereinen und hierdurch innovative Lösungen hervorzubringen. Die zu positionierenden IT-Themen sind beratungsintensiv.

Somit suchen wir eine Vertriebspersönlichkeit, die vielfältige Kundenanforderungen analysieren und zusammen mit dem PreSales positionieren kann.

Ihre Aufgabe | Ihre Verantwortung

- Akquisition von Neukunden
- Betreuung, Up- und Cross-Sales bei Bestandskunden
- Aufbau und Etablierung langjähriger Kundenbeziehungen im Vertriebssegment (Süd/West)
- Positionierung des gesamten Portfolios im gehobenen Mittelstand und bei Konzernen
- Verantwortung beim Erstellen von Angeboten
- Kundenberatung bei individuellen IT-Fragestellungen
- Gesamtverantwortung für den kompletten Sales Prozess

Ihr Profil | Ihre Qualifikation

- Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb von IT-Consulting
- Idealerweise Kenntnisse beim Vertrieb in mindestens einem der folgenden Themen: Consulting, Software-Individual-Entwicklung, BI/DWH, Portale, Managed Services etc.
- Fairer Teamplayer
- Business-Englisch
- Hochschulabschluss oder vergleichbare Kenntnisse

Ihre Bewerbung | Ihr Ansprechpartner | Be Excellent!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter der oben angegebenen Kennziffer an 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!

