

## Account Manager, SW-Lösungen & Dienstleistungen (m/w/d) ID: S-0719 | 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

- Betreuung, Up- und Cross-Sales bei Bestandskunden
- Akquisition von Neukunden
- 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 2 Jahre Vertriebserfahrung
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb von Software und/oder IT-Consulting
- Idealerweise Kenntnisse beim Vertrieb in mindestens einem der folgenden Themen: (diese bilden eine gute Grundlage bilden, sie sind nicht das zu positionierende Portfolio) Consulting, Software, SW-Individualentwicklung, ECM, BI, Portale, Managed Services etc.
- Offener 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](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!

