

Key Account Manager (m/w/d) „Data Center Intelligence“

ID: S-0825 | Standort: Bayern, Baden-Württemberg, H.O.

Unternehmen

Unser Mandant ist ein international agierender Software-Lösungshersteller. Die Entwicklung von plattformunabhängigen und anwendungsübergreifenden Softwareprodukten steht im Vordergrund und wird durch effektive Beratungsleistungen ergänzt. Für den Bereich „Data Center Software“ wird zum weiteren Ausbau der erfolgreichen Geschäftsaktivitäten ein erfahrener Vertriebskollege gesucht.

Ihre Aufgabe | Ihre Verantwortung

- Aufbau und Etablierung langjähriger Kundenbeziehungen im Vertriebssegment
- Akquisition neuer Kunden sowie auch Betreuung von Bestandskunden in gleichen Anteilen
- Up- und Cross-Sales bei Bestandskunden
- Positionierung des Lösungsportfolios überwiegend bei Konzernen und großen Organisationen
- Betreuung von Ausschreibungen und Erstellen von Angeboten
- Kundenberatung bei Arbeits- und Prozessoptimierung
- Gesamtverantwortung für den kompletten Sales-Prozess
- Bedarfsanalyse bei Kunden zur Optimierung und Unterstützung einer effektiven und sicheren Verarbeitung großer Datenmengen

Ihr Profil | Ihre Qualifikation

- Mindestens 3 Jahre Vertriebserfahrung bei Großkunden oder Konzernen
- Erfolge im Vertrieb von komplexen Software Lösungen z.B. auch Middleware
- Kundenbeziehungen auf Management- und Fachebene etablieren
- Kenntnisse in Data Center Umfeld Lösungen
- 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!

