

Senior Key Account Manager (m/w/d)

ID: S-1719 | Standort: Frankfurt oder Düsseldorf

Unternehmen

Unser Mandant zählt zu den marktführenden Betreibern von weltweit verteilten Datacentern, durch dessen Plattform die globale Wirtschaft physisch und virtuell vernetzt wird. Das Unternehmen beschäftigt engagierte Experten und lebt eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien. Hier können Sie Teil eines zukunftssträchtigen Unternehmens werden, welches Unternehmen weltweit eine sichere und schnelle Vernetzung ermöglicht.

Ihre Aufgabe | Ihre Verantwortung

- Aufbau und Etablierung vertrauensvoller Kundenbeziehungen im Enterprise-Segment
- Akquisition von Neukunden sowie Up- und Cross-Selling bei Bestandskunden
- Positionierung komplexer Rechenzentrumslösungen (inkl. Housing und Hosting)
- Kundenberatung bei individuellen Fragestellungen
- Gesamtverantwortung für den kompletten Sales-Prozess

Ihr Profil | Ihre Qualifikation

- 5 – 10 Jahre Erfahrung im erfolgreichen Vertrieb von hochwertigen technischen Lösungen und Dienstleistungen im Cloud-, Datacenter- oder ITK-Segment
- Kundenbeziehungen auf IT-Leiter- und Geschäftsführerebene aufbauen und pflegen
- Abschluss sicher im Mittelstand und bei Konzernen
- Kompetenter Teamplayer
- Sicheres Business-Englisch (in Wort und Schrift)

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!

