

## Solution Sales for Managed Services, (m/w/d)

ID: S-2219 | Standort: FFM, NRW, HH, B

### 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 in Zusammenarbeit mit dem Marketing und dem Inside Sales
- Aufbau und Etablierung langjähriger Kundenbeziehungen in einem der vier Vertriebsregionen in Deutschland
- Positionierung des MS-Portfolios im gehobenen Mittelstand und bei Konzernen
- Verantwortung beim Erstellen von Angeboten
- Kundenberatung bei individuellen Managed Service Fragestellungen
- Sie verantworten den gesamten Sales-Prozess für MS auch bei bestehenden Kunden

### Ihr Profil | Ihre Qualifikation

- Mindestens 2 Jahre Vertriebserfahrung
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb von IT-Lösungen, idealerweise Managed Services
- 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!

