

Account Manager Enterprise (m/w/d) (Vollzeit | Stuttgart)

Stellenanzeige, Referenznummer 1360

Für unseren Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die Region Baden-Württemberg einen

Account Manager Enterprise (m/w/d)

Die Tätigkeitsinhalte

In dieser Rolle bekommen Sie die Möglichkeit das Geschäftsumfeld unseres Mandanten weiter auszubauen und eigenverantwortlich den Kundenstamm nachhaltig zu erweitern. Dazu gehört vor allem die Akquise von Neukunden und deren langfristige Bindung an unseren Mandanten. Schwerpunkt werden hierbei Unternehmen aus dem Enterprise Umfeld sein, die sich aktuell aktiv mit den Themen Digitalisierung und Industrie 4.0 auseinandersetzen. Sie können hierbei Ihre Kommunikations- und Überzeugungsstärke voll ausleben und überzeugen mit Ihrem gewinnenden und freundlichen Auftreten gegenüber Ihren Kunden. Sie bringen Ihre Leidenschaft für den Vertrieb ein und haben in diesem Umfeld bereits langjährige Erfahrung gesammelt und ein entsprechendes Netzwerk aufgebaut.

Zu Ihrem Aufgabenbereich gehören:

- Vertrieb von IT-Infrastrukturlösungen (Schwerpunkt: Cisco)
- Gewinnung von Neukunden im Enterprise Sektor
- Kunden- und Margenverantwortung
- aktives Beziehungsmanagement und -ausbau zu Kunden, Herstellern und Partnern
- Ermittlung des Bedarfs des Kunden und Entwicklung entsprechender Lösungen für Ihre Kunden in Zusammenarbeit mit dem Consulting und der Technik; zielorientierte und konsequente Analyse der jeweiligen Kundenziele
- Erfahrung darin, in Kundennutzenkategorien zu denken und zu argumentieren
- Positionierung unseres Mandanten als zuverlässigen und spezialisierten IT Dienstleister im Cisco Umfeld
- enge Zusammenarbeit mit Marketing und Sales Support

Auswirkung von COVID-19:

Unser Mandant stellt auch weiterhin verantwortungsvoll, mit langfristiger Perspektive und auf solider Basis talentierte Mitarbeiter ein und freut sich deshalb über Ihr Interesse. Als Ergebnis von COVID-19 wurden im Unternehmen flexible und zweckdienliche Arbeitsregelungen eingeführt, damit die Gesundheit und Sicherheit aller Mitarbeiter mit oberster Priorität geschützt bleibt. So wird an den Unternehmensstandorten, sofern immer möglich, die Zusammenarbeit kontaktlos organisiert. Um im Bewerbungsprozeß einander kennenzulernen, werden zunächst die Möglichkeiten von Telefon- und Video-Interviews genutzt und bei den auf das notwendige Maß reduzierten persönlichen Gesprächen selbstverständlich alle Distanzregelungen sowie die vom Robert-Koch-Institut empfohlenen Hygienevorschriften eingehalten. Unser Mandant ist zu Recht stolz auf die hervorragenden Unternehmenskultur und wird daher gemeinsam mit den Mitarbeitern auch weiterhin proaktiv und dynamisch im Sinne vernünftiger Lösungen auf die aktuellen Anforderungen reagieren.

Ihre Qualifikation

Sie legen Wert auf eine ganzheitliche Kundenbetreuung und sind in der Lage, mit Ihrer zuverlässigen und verbindlichen Art langfristige Beziehungen zu Kunden und Partnern aufzubauen und zu pflegen. Dabei überzeugen Sie Kunden vor allem im Neukundengeschäft durch Ihre aufgeschlossene Art, Ihre Begeisterungsfähigkeit sowie Ihre ausgezeichneten Kommunikationskills. Aufgrund Ihrer umfangreichen Berufserfahrung im Vertrieb von Netzwerk- und Kommunikationslösungen kennen Sie die Anforderungen des Marktes und haben sich bereits eine attraktive Kundenbasis aufgebaut. Ihnen ist eine eigenständige und sorgfältige Arbeitsweise wichtig und Sie haben ein Gespür für die Bedürfnisse Ihrer Kunden.

Darüber hinaus zeichnen Sie sich durch folgende Kompetenzen und Eigenschaften aus:

- ein technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- ausgeprägtes Produkt- und Lösungsverständnis für Themen der IT-Infrastruktur
- Kenntnis und Verständnis der Cisco Line of Business (inkl. Preisstrukturen) und Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Cisco
- Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Fähigkeit zum Aufbau langjähriger Beziehungen sowie ein sehr gut entwickeltes Kundennetzwerk
- nötige Beharrlichkeit auch für schwierige Verhandlungen sowie in der Akquise
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und gute Englischkenntnisse

Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein führender Anbieter von IP-basierten, konvergenten Kommunikationslösungen des Herstellers Cisco und erarbeitet individuelle, auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Lösungen, die im Rahmen von interessanten Projekten durchgeführt werden. Unser Mandant verfolgt dabei einen ganzheitlichen Betreuungsansatz der Projekte, der zu einer hohen Kundenzufriedenheit und einer langfristigen Zusammenarbeit beiträgt. Ihr neuer Arbeitgeber bietet Ihnen ein dynamisches und wachsendes Umfeld, in dem Sie Ihren Karriereweg individuell und flexibel gestalten können. Geboten werden Ihnen unter anderem ein sehr breites Weiterbildungsangebot. Die kollegiale Arbeitsatmosphäre als auch die kurzen Entscheidungswege bieten Ihnen den geeigneten Rahmen, die Entwicklung Ihrer beruflichen Fähigkeiten und Expertise aktiv voranzutreiben.

Kategorie

Vertrieb

Standorte

Hessen, Baden-Württemberg

Fragen zur Position **1360** beantwortet Lina Horn gern unter [040 6094545-89](tel:040609454589) oder kandidaten@xinonet.com

Ansprechpartner: Lina Horn (kandidaten@xinonet.com)

Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)	Erfahrung in Enterprise Solution Sales
Anstellungsort	Stuttgart, Deutschland
Tätigkeitsfeld	Vertrieb und Handel
Anstellungsart	Vollzeit
Karrierestufe	Mit Erfahrung

Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.de/w/JO-241-322>