

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für einen unserer Mandanten suchen wir schnellstmöglich für den Standort Hamburg einen

Account Manager (m/w/d) Housing & Colocation

Die Tätigkeitsinhalte

Als engagierter Account Manager (m/w/d) Housing & Colocation setzen Sie die Sales & Marketing-Aktivitäten in Norddeutschland um und sind maßgeblich an der Gestaltung und Umsetzung der nationalen Wachstumsstrategie beteiligt. Ihr Verantwortungsbereich umfasst die Entwicklung und Implementierung eines Go-to-Market-Modells für die Datacenter-, IT- und Telekommunikationsbranche. Als lokaler Ansprechpartner für die norddeutsche Go-to-Market-Strategie sind Sie für die externe Marktansprache, den direkten Vertrieb und weitere Geschäftsentwicklungsaktivitäten zuständig. Diese Rolle bietet Ihnen die Flexibilität, von überall in Norddeutschland aus zu arbeiten, erfordert jedoch regelmäßige Präsenz am Datacenter-Standort in Hamburg.

Zu Ihren Aufgaben gehören damit typischerweise:

- Jahresziele innerhalb des Budgets erreichen/übertreffen
- Strategischen Go-to-Market-Plan lokal umsetzen
- Starke, langfristige Kunden- und Geschäftspartner-Beziehungen aufbauen und pflegen
- Geschäftliche Anforderungen und Ziele der Kunden verstehen
- Portfolio effektiv durch Vorträge und Präsentationen kommunizieren
- Branchenspezifische Eigenheiten und Trends im Zielmarkt verstehen
- Regionale Aktivitäten kontinuierlich im CRM berichten
- Feedback an das Sales Team über Projektstatus und -entwicklung geben
- Fortschritte überwachen und Statusberichte pflegen
- Als Botschafter der Unternehmenswerte und -ziele gegenüber dem deutschen Markt agieren
- Unerfüllte Kunden- und Marktbedürfnisse erkennen und in neue Geschäftsmöglichkeiten umsetzen

Ihre Qualifikation

Sie sind ein Experte im Vertrieb von technischen Lösungen mit einem beeindruckenden Track Record. Als exzellenter Zuhörer und Präsentierer überzeugen Sie auf allen Unternehmensebenen. Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch Selbstbewusstsein, Bodenständigkeit und Extrovertiertheit aus, wobei Sie gleichzeitig die Fähigkeit zur Zurückhaltung besitzen. Ihr Interesse an Menschen verleiht Ihnen ein hohes Maß an Empathie, und Sie sind ein direkter, klarer sowie sachlicher Kommunikator, der stets auf den Punkt kommt.

Angebot #1827, Seite 1/3

Telefon 0151 57391579

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1827 steht Ihnen Sophie von der Weiden gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 57391579 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Mit diesem Hintergrund überzeugen Sie mit folgenden Eigenschaften:

- Mindestens mittlere Reife mit abgeschlossener kaufmännischer oder technischer Berufsausbildung, Bachelor-Abschluss wünschenswert
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte/Lösungen
- Kenntnisse der europäischen, insbesondere deutschen Marktdynamik im Bereich Datacenter, Telekommunikation, Managed Services oder Systemintegratoren wünschenswert
- Bewährtes Netzwerk in der Branche und etablierte Beziehungen zu potenziellen Kundengruppen sind von Vorteil
- Fähigkeiten in Wirtschaft, Finanzen, Verhandlung, Einflussnahme, Organisation und Entscheidungsfindung
- Kommunikation und Beeinflussung von Geschäftspartnern auf verschiedenen Ebenen, intern und extern
- Fähigkeit zur Priorisierung von Aufgaben und Projekten
- Gelegentliche Reisetätigkeit und Fernarbeit
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Teamfähigkeit

Ihr neuer Arbeitgeber investiert viel in die Zufriedenheit und Wertschätzung der Mitarbeiter, entsprechend wird geboten:

- Ein junges, dynamisches lokales Team mit langjähriger Erfahrung im Colocation-Umfeld
- Eine starke, wachsende Gesamtorganisation mit kontinuierlich wachsendem Geschäft (sowohl in Bestands- als auch in künftigen Lokationen)
- Eine Startup-Kultur mit der Möglichkeit, sich richtungsweisend einzubringen
- Eine professionelle IT-Ausstattung mit Laptop und Mobiltelefon
- Ein faires, über Branchendurchschnitt liegendes, zum Teil erfolgsabhängiges Gehalt(Provision)
- Regelmäßige Firmen-Events zum Austausch und Teambildung mit den Kollegen

Das Unternehmen

Bei unserem Mandanten handelt es sich um einen renommierten Internetdienstleister, der für seine Geschäftskunden maßgeschneiderte Lösungen und Service u.a. in den Bereichen Managed Hosting, Standortvernetzung, Serverbetrieb, Consulting, Colocation bereit stellt und in Hamburg eigene große Rechenzentren betreibt. Ihnen wird ein interessantes Umfeld mit vielseitigen Aufgaben in einer engagierten und offenen Arbeits- und Teamatmosphäre geboten. In einem dynamischen und erfolgreichen Unternehmen mit flachen Hierarchien werden Sie dabei unterstützt, sich kontinuierlich weiter zu entwickeln und zu qualifizieren.

Kategorie

Vertrieb

Standort

Angebot #1827, Seite 2/3

Telefon 0151 57391579

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1827 steht Ihnen Sophie von der Weiden gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 57391579 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Hamburg

[Angebot #1827, Seite 3/3](#)

[Telefon 0151 57391579](tel:015157391579)

[E-Mail](#)



Für Fragen zum Angebot 1827 steht Ihnen Sophie von der Weiden gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 57391579 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg