xinonet | Get the Experts

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 unseren Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt entweder am Standort Hamburg oder Berlin in unbefristeter Festanstellung einen

(Junior) Service Account Manager (m/w/d)

Die Tätigkeitsinhalte

Als Account Manager (m/w/d) verantworten Sie die Akquisition neuer Kunden, befördern den Aufbau und die Entwicklung langfristiger Kunden-beziehungen und berichten direkt an die Geschäftsleitung. Ihr Fokus liegt auf dem Vertrieb von Managed-Services-Lösungen sowie eigenen Produkten und Dienstleistungen der Service Factory des Unternehmens mit dem Schwerpunkt Cisco.

Das sind Ihre Aufgaben:

- Turnkey-Projekte im Hard- und Softwarevertrieb von Netzwerkprodukten
- Neukundenbetreuung von der Erstberatung bis zum Vertragsabschluss
- Vertriebliche Projektverantwortung und -steuerung
- Nachhaltige Umsatzsteigerung durch gezieltes Cross- und Up-Selling
- Enge Zusammenarbeit mit Kolleg:innen aus den anderen Bereichen zur Entwicklung sowie Umsetzung effektiver Vertriebs-strategien
- Weiterentwicklung der Unternehmensmarke und des Lösungsportfolios gemeinsam mit dem Unternehmen

Das erwartet Sie:

- Agiles und dynamisches Unternehmen mit gleichsam krisensicherem Geschäftsmodell
- Ein modernes und teamorientiertes Arbeitsumfeld
- Eigenverantwortung & Gestaltungsmöglichkeiten ab dem ersten Tag (inkl. freie Wahl PC, Mac, Handy)
- Offene Unternehmenskultur, in der viel Wert auf Kommunikation und Transparenz gelegt wird
- Flexible Arbeitszeiten
- Persönliche und fachliche Weiterbildung

Ihre Qualifikation

Sie haben erfolgreich ein kaufmännisches Studium oder Ausbildung oder eine vergleichbare

Für Fragen zum Angebot 1883 steht Ihnen Annekathrin Hannekum gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 14666230 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Qualifikation abgeschlossen und verfügen über erste Berufserfahrung im (Service-) Account-Management vorzugsweise aus den Bereichen Netzwerk, Datacenter oder IT-Infrastruktur. Darüber hinaus bringen Sie diese Qualifikationen und Eigenschaften mit:

- Eine ausgeprägte Sales-Mentalität und die Freude an Herausforderungen
- Erfahrungen mit CRM-Tools und den gängigen MS-Office Anwendungen
- Strukturierter Arbeitsstil und ausgesprägte kommunikative Fähigkeiten
- Flexibilität bund Teamgeist
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Das Unternehmen

Das Unternehmen ist ein angesehenes IT-Traditionsunternehmen, das für seine herausragende Qualität bekannt ist. Als führende Partner von Cisco, Fortinet und Synology werden hier ?schlüsselfertige? Projekte jeder Größenordnung für anspruchsvolle Kunden aus diversen Branchen gestaltet und umgesetzt. Maßgeschneiderte Dienstleistungen und Managed-Services im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie runden das Portfolio ab. Als anerkannter Wissensführer im Bereich IPv6 hat unser Mandant beispielsweise ein weltweit einzigartiges Smartkit entwickelt und begleitet bei allen Aspekten der digitalen IPv6-Transformation. Dabei wird großen Wert auf die Erfüllung der stetig wachsenden Anforderungen mit erhöhtem Sicherheitsbedarf gelegt.

Kategorie

Vertrieb

Standorte

Hamburg, Berlin

Telefon 0151 14666230

E-Mail

Für Fragen zum Angebot 1883 steht Ihnen Annekathrin Hannekum gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 14666230 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg