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 an den Standorten Frankfurt oder Hamburg

(Key) Account Manager (all genders)

Die Tätigkeitsinhalte

Sie fördern proaktiv den Aufbau und die Entwicklung langfristiger Kunden-beziehungen und sind ebenso versiert in der Neukundenakquise. Ihr Fokus liegt auf dem Vertrieb von Lösungen in den Bereichen IT-Infrastruktur, Kollaboration und IT-Security. Schwerpunktmäßig werden Sie das Produktportfolio der Hersteller Cisco, Fortinet und Palo Alto vertreiben. Sie sind ein geschätzer Ansprechpartner bei Ihren Kunden und Kollegen und werden intern durch den Inside Sales unterstützt.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Intensives Beziehungsmanagement mit Kunden und Herstellern
- Neugierde und Selbstvertrauen, neue interessante Kontakte zu akquirieren
- Führen von zielorientierten Meetings, Kundengesprächen und Präsentationen
- Unterstützung bei der Entwicklung individueller IT-Lösungen in Zusammenarbeit mit den technischen Experten
- Verständnis für Branchenstandards, Konditionen und Vertragsinhalten
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten

Ihre Qualifikation

Sie bringen folgende Qualifikationen und Eigenschaften mit:

- Abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung im Bereich Wirtschaft, IT oder Vertrieb
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von komplexen IT-Lösungen im Bereich IT-Infrastruktur, Security oder Kollaboration
- Belastbare Kenntnisse des Produktportfolios der Hersteller Cisco, Palo Alto und Fortinet
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
-

Für Fragen zum Angebot 1913 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

Eigeninitiative und eine strukturierte Arbeitsweise

- Muttersprache Deutsch sowie fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Das Unternehmen

Unser Mandant agiert für multinationale Unternehmen ebenso wie für den Mittelstand und hochkarätige Service Provider. Die 1997 gegründete Gesellschaft ist an den Standorten Hamburg, München, Stuttgart, Berlin, Köln, Leipzig, Frankfurt sowie u.a. in New York, Singapur und Manila vertreten. Das Unternehmen steht bedingungslos für Qualität, Zuverlässigkeit und überlegene Expertise. Auf der Basis echter Leidenschaft für Technik entwickelt das Unternehmen Lösungen für komplexe Projekte mit zertifizierter Qualität. In einer engagierten und kollegialen Arbeitsatmosphäre, inmitten hochkarätiger IT-Consultants, erhalten Sie die Möglichkeit, sich kontinuierlich weiter zu qualifizieren und zu zertifizieren. Das Unternehmen bietet neben weitreichenden Entwicklungsmöglichkeiten eine betriebliche Altersvorsorge, flexible Arbeitszeiten und flache Hierarchien.

Kategorie

Vertrieb

Standorte

Frankfurt Am Main, Hamburg

Für Fragen zum Angebot 1913 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