

Stellenprofil

Account Manager (m/w) IT-Lösungen für ein führendes IT-Systemhaus im Osnabrücker Raum



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, ein führendes und konzernunabhängiges IT-Systemhaus im Osnabrücker Raum, einen talentierten und souveränen Account Manager (m/w) für IT-Lösungen im Außendienst. Unser Auftraggeber deckt ein sehr breites Spektrum an IT-Lösungen ab, wobei die Schwerpunkte im Bereich Client Management, Cloud Computing, Networking Solutions, Virtualisierung IT-Security sowie Server-, Storage- und Netzwerktechnik zu sehen sind. Weiterhin bietet das international aufgestellte Unternehmen seinen Kunden neben der maßgeschneiderten Hard- und Software auch Managed Services an und deckt darüber hinaus den Bereich des Lizenzmanagements ab.

Unser Auftraggeber ist ein Unternehmen, welches Teil einer international vertretenen Unternehmensgruppe mit rund 8200 Mitarbeitern ist. Die namhaften Kunden verschiedenster Branchen profitieren vom ganzheitlichen Angebot, welches sich von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Softwarelösungen bis hin zum Komplettbetrieb der IT durch Managed Services erstreckt. Als größtes, konzernunabhängiges IT-Systemhaus bietet das Unternehmen alles aus einer Hand an, wodurch sich vielseitige und spannende IT-Projekte in überdurchschnittlichen Größenordnungen realisieren lassen. Aktuell plant das Unternehmen eine Standorteröffnung in Osnabrück und sucht dementsprechend Personal für diese Niederlassung.

Das Team unseres Auftraggebers betreut seit über 30 Jahren erfolgreich regionale wie überregionale Kunden vom Mittelständler bis zum Großkonzern aus der Industrie, dem Finanzsektor, dem Handel und der Versicherungsbranche. Die Unternehmenskultur ist geprägt von einem ausgeprägten Teamgeist, Entwicklungs- und Gestaltungsspielräumen und ambitionierten und kreativen Vertriebspersönlichkeiten. Dabei hat die optimale Ausstattung und technische Unterstützung der Mitarbeiter stets oberste Priorität und trägt maßgeblich zum langjährigen Unternehmenserfolg bei.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

Osnabrück

Vertriebsgebiet:

NRW / Osnabrücker Raum

Ihre Aufgabenstellung

Als Account Manager (m/w) für IT-Lösungen, speziell für Cloud- und Managed-Services-Lösungen, sind Sie für den Vertrieb von lösungsorientierten Dienstleistungen und Produkten aller führenden IT-Hersteller zuständig. Dabei erschließen Sie Kundenpotenziale und erweitern den Kundenstamm, wobei sich die Neukundenakquise hauptsächlich auf den Mittelstand fokussiert. Daneben sind Sie für die aktive Betreuung der Bestandskunden verantwortlich und können diese kreativ gestalten. Durch Termine vor Ort, Nachfolgespräche und die Bearbeitung von Ausschreibungen bauen Sie die Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden aus und intensivieren diese. Zusammen mit dem Team aus zertifizierten IT-Fachleuten und einem gut aufgestellten Vertriebsinnendienst analysieren Sie die Anforderungen des Kunden, erarbeiten passende Lösungsvorschläge und erstellen entsprechende Angebote. Ergänzend begleiten Sie die vertriebsorientierten Marketingkampagnen.

Die Aufgaben im Überblick

- Vertrieb von lösungsorientierten Dienstleistungen und Produkten aller führenden IT-Hersteller
- Vertrieb von modernen Cloud- und Managed-Services-Lösungen
- Erschließung von Kundenpotenzialen und Erweiterung des Kundenstamms u. a. durch die Initiierung und Mitwirkung von kreativen Kundenveranstaltungen
- Aktive und kreative Betreuung von mittelständischen und großen Bestandskunden und Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Neukundenakquise, besonders im Mittelstand
- Vertriebliche Betreuung der Bestandskunden durch Termine vor Ort, Nachfolgespräche und Bearbeitung von Ausschreibungen
- Ausbau und Intensivierung der Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden
- Analyse von Kundenanforderungen, Erarbeitung von Lösungsvorschlägen und Erstellung entsprechender Angebote in enger Zusammenarbeit mit dem Team aus zertifizierten IT-Fachleuten und dem gut aufgestellten Vertriebsinnendienst
- Begleitung vertriebsorientierter Marketingkampagnen

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie bringen eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich mit oder verfügen über eine vergleichbare Qualifikation. Darüber hinaus können Sie mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen vorweisen. Sie haben ein ausgeprägtes Verständnis von Informationstechnik, besonders im Bereich Cloud- und Managed-Services-Lösungen. Ihre Kundenorientierung wird durch ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick und souveränes Auftreten unterstützt.

Neben guten MS-Office-Kenntnissen, insbesondere in Word, Excel und PowerPoint, verfügen Sie über gute Präsentations- und Moderationsfähigkeiten. Darüber hinaus bringen Sie idealerweise Erfahrungen im Projektmanagement mit.

Must-have-skills

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder abgeschlossenes Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen
- Verständnis von IT-Infrastrukturdienstleistungen, Client Management, Server-, Storage- und Netzwerktechnik, Virtualisierung, IT-Security sowie Managed Services
- Hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, souveränes Auftreten
- Außerordentliche Kundenorientierung mit Freude am Kundenkontakt
- Ausgeprägte Vertriebspersönlichkeit mit einer offenen und dynamischen Ausstrahlung
- Gute Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- Hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten
- Gute MS-Office-Kenntnisse, insbesondere in Word, Excel und PowerPoint
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Nice-to-have-skills

- Erfahrungen im Projektmanagement

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einer sehr hohen Arbeitsplatzsicherheit innerhalb eines stetig wachsenden Unternehmens erwartet Sie eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung. Zusätzlich dazu wird Ihnen ein Firmenwagen geboten, welcher auch zur uneingeschränkten Privatnutzung zur Verfügung steht. Das Unternehmen selbst ein modernes und freundliches Arbeitsumfeld und höchste technische Ausstattung. Auf Teamzusammenhalt wird besonderer Wert gelegt, wobei Sie flächendeckende Unterstützung durch IT-Consultants mit verschiedensten technischen Schwerpunkten erwarten können.

Zum Einstieg wird Ihnen eine strukturierte Einarbeitung angeboten und darüber hinaus stehen Ihnen exzellente Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten zur Verfügung. Sie können aktiv zum Unternehmenserfolg beitragen und genießen im Unternehmen eine offene Kommunikation innerhalb einer flachen Unternehmenshierarchie.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick

- Sehr hohe Arbeitsplatzsicherheit innerhalb eines finanziell vorbildlich geführten und stetig wachsenden Unternehmens
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung
- Firmen-Pkw inkl. uneingeschränkter Privatnutzung
- Modernstes und freundliches Arbeitsumfeld und höchste technische Ausstattung
- Hohe Mitarbeiterbindung und Teamzusammenhalt
- Hervorragende technische Ausstattung für Ihre Tätigkeit und flächendeckende Unterstützung durch IT-Consultants mit verschiedensten technischen Schwerpunkten
- Strukturierte Einarbeitung sowie exzellente berufliche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die individuell zugeschnitten werden
- Mitgestaltung des Unternehmenserfolges innerhalb einer flachen Unternehmenshierarchie, in der eine offene Kommunikation gepflegt wird

Bitte beachten Sie: Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwenden wir im Text durchgehend nur die männliche Form – allerdings sind alle von uns verwendeten Ausdrücke in weiblicher und männlicher Form zu verstehen.



Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen

Bei Interesse an der angebotenen Stelle senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen an sdo@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner

Stephan W. Dörr

Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 17

Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21

sdo@thomann-personalberatung.de