

Stellenprofil

Key Account Manager (m/w) im Außendienst für ein führendes IT-Systemhaus im Raum Münster



Das Unternehmen

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

Das Team unseres Auftraggebers besteht aus ca. 50 Mitarbeitern und betreut seit über 30 Jahren erfolgreich sowohl regionale als auch überregionale Kunden vom Mittelständler bis zum Großkonzern aus der Industrie, dem Finanzsektor, dem Handel und der Versicherungsbranche.

Ihre Aufgabenstellung

Als Key Account Manager (m/w) im Außendienst sind Sie nach einer strukturierten Einarbeitungsphase für den Vertrieb von lösungsorientierten Dienstleistungen und Produkten führender IT-Hersteller verantwortlich. Dabei steht die Erschließung von Kundenpotenzialen und Erweiterung des Kundenstamms durch gezielte Akquisition von Neukunden sowohl telefonisch als auch persönlich im Vordergrund. Darüber hinaus gehören die Pflege der Kundenbeziehungen und die langfristige Betreuung Ihrer Kunden zum Tagesgeschäft. Sie analysieren die Kundenanforderungen, erarbeiten Lösungsvorschläge und erstellen entsprechende Angebote in enger Zusammenarbeit mit dem hauseigenen Team aus zertifizierten IT-Fachleuten sowie mit dem Vertriebsinnendienst.

Sie erreichen die individuell vereinbarten realisierbaren Deckungsbeitragsziele unter Berücksichtigung der Unternehmensziele durch die eigenständige Vertiefung der Bestandskundenbeziehungen und durch die Vernetzung und Ausweitung der Leistungen. Ziel ist immer die Stärkung und Weiterentwicklung der Kundenbindung der namhaften Bestands- und Neukunden. Dabei können Sie aus einem spezialisierten und hochwertigen Angebots- und Lösungsportfolio schöpfen, mit dem Sie Ihre Umsätze realisieren. Dazu gehört neben dem Berichtswesen immer auch die persönliche Kommunikation mit der Vertriebs- und Geschäftsleitung vor Ort.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort

Raum Münster

Vertriebsgebiet

Münsterland/
Osnabrücker Land

Die Aufgaben im Überblick:

- Vertrieb von lösungsorientierten Dienstleistungen und Produkten führender IT-Hersteller / Lösungsvertrieb
- Erschließung von Kundenpotenzialen und Erweiterung des Kundenstamms durch gezielte Akquisition von Neukunden telefonisch wie persönlich
- Betreuung von Bestandskunden telefonisch und vor Ort
- Analysieren der Kundenanforderungen, erarbeiten von Lösungsvorschlägen und Erstellung entsprechender Angebote in enger Zusammenarbeit mit dem hauseigenen Team aus zertifizierten IT-Fachleuten sowie mit dem Vertriebsinnendienst
- Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Erreichen der vereinbarten realisierbaren Deckungsbeitragsziele unter Berücksichtigung der Unternehmensziele
- Berichtswesen an Vertriebsleitung und Geschäftsführung

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Idealerweise haben Sie eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder ein vergleichbares Studium. Weiterhin besitzen Sie mindestens fünf Jahre Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst für komplexe und erklärungsbedürftige IT-Infrastrukturlösungen, vorzugsweise mit Fokus auf die Bereiche Netzwerk, Client Management, Server & Storage, Virtualisierung, IT Security sowie Managed Services.

Ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick zählen zu Ihren Stärken. Sie verfügen über eine ausgeprägte Kundenorientierung mit Freude am telefonischen Kundenkontakt. Zudem zeichnen Sie sich durch Ihre Eigeninitiative und eine erfolgsorientierte, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise aus. Dabei helfen Ihnen fundierte Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, der Akquise sowie Ihre hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten. Sicherer Umgang mit Microsoft Office sowie gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab. Außerdem ist der Besitz eines Pkw-Führerscheins unumgänglich.

Must-have-skills

- kaufmännische oder technische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium
- mindestens fünf Jahre Berufserfahrung als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, idealerweise im Lösungsvertrieb
- mindestens fünf Jahre Branchenerfahrung im IT-Umfeld

- gutes Verständnis von IT-Infrastrukturdienstleistungen, Netzwerk, Client Management, Server & Storage, Virtualisierung, IT Security sowie Managed Services
- hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, souveränes Auftreten
- außerordentliche Kundenorientierung mit Freude am Kundenkontakt
- ausgeprägte Eigeninitiative und eine erfolgsorientierte, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, der Akquise sowie hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten
- sicherer Umgang mit Microsoft Office sowie gute Englischkenntnisse
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einem sicheren Arbeitsplatz innerhalb eines etablierten und nachhaltig wachsenden Unternehmens und mit einer starken Unternehmensgruppe im Hintergrund erhalten Sie eine attraktive Vergütung durch ein individuelles und transparentes Vergütungsmodell. Außerdem erwartet Sie ein sehr persönliches und zugleich hochmodernes Arbeitsumfeld sowie ein angenehmes Betriebsklima in einem freundlichen und engagierten Team. Das kontinuierlich wachsende Unternehmen bietet Ihnen neben einer strukturierten Einarbeitung vielfältige fachliche Entwicklungsperspektiven und Weiterbildungsmöglichkeiten wie Vertriebsschulungen. Zudem stellt Ihnen das Unternehmen eine hervorragende technische Ausstattung und einen hochwertigen Firmenwagen zur Verfügung, der auch privat genutzt werden darf.

Unser Auftraggeber legt großen Wert auf Kontinuität in der Personalpolitik und möchte Ihnen eine dauerhafte berufliche Perspektive bieten. Eine flache Unternehmenshierarchie, in der eine offene Kommunikation gepflegt wird, ermöglicht es Ihnen, durch innovative Ideen den Erfolg des Unternehmens aktiv mitzugestalten.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- sehr hohe Arbeitsplatzsicherheit innerhalb eines finanziell gesunden und stetig wachsenden Unternehmens
- eine starke Unternehmensgruppe im Hintergrund
- hohe Mitarbeiterbindung und Kontinuität in der Personalpolitik
- eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und zugleich realisierbares Vergütungsmodell
- sehr gut ausgestatteter Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- hochmodernes neues Arbeitsumfeld
- eine hervorragende technische Ausstattung für Ihre Tätigkeit
- ein sehr angenehmes Betriebsklima in einem freundlichen, offenen Team
- strukturierte Einarbeitung sowie exzellente berufliche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten wie Vertriebsschulungen
- 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 va@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Verena Ahlemann

Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 17

Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21

va@thomann-personalberatung.de