

Stellenprofil

Key Account Manager (m/w) mit Schwerpunkt Server-, Storage- und Netzwerktechnik für ein führendes inhabergeführtes IT-Systemhaus in Ostwestfalen



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, ein führendes inhabergeführtes mittelständisches IT-Systemhaus mit mehreren Standorten, einen erfahrenen und unternehmerisch denkenden Key Account Manager (m/w) mit Schwerpunkt auf die Leistungsbereiche Server-, Storage- und Netzwerktechnik für den Standort in Ostwestfalen-Lippe. Zum Leistungsportfolio unseres Auftraggebers gehören maßgeschneiderte individuelle Storage- und Serverinfrastrukturen sowie nachhaltige Lösungen für die Netzwerktechnik und -sicherheit.

Das Unternehmen mit einer zweistelligen Mitarbeiterzahl legt höchsten Wert auf Qualität sowie ausgewählte und nachhaltig gepflegte Herstellerpartnerschaften. Das hohe Anspruchsdenken spiegelt sich durch regelmäßige erfolgreiche Auszeichnungen bei Studien sowie hohen Partnerstatus wieder. Die Kundschaft besteht aus regionalen wie überregionalen branchenübergreifenden Kunden vom Mittelständler bis zum Großkonzern aus der Industrie, dem öffentlichen Sektor und der Automobilbranche.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:
Zum nächstmöglichen
Eintrittstermin

Anstellungsverhältnis:
Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:
Ostwestfalen-Lippe

Vertriebsgebiet:
Schwerpunkt:
NRW/Hessen/Nieder-
sachsen

Ihre Aufgabenstellung

Als Key Account Manager (m/w) sind Sie maßgeblich an der weiteren Geschäftsentwicklung der Bereiche Server-, Storage- und Netzwerktechnik der Hersteller DELL/EMC beteiligt. Bei der Auswahl Ihrer Zielkunden sind Sie frei, wobei der Fokus in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Niedersachsen liegen sollte. Innerhalb eines zukünftig vierköpfigen Vertriebsteams berichten Sie direkt an die Geschäftsführung. Ihre Hauptaufgabe besteht im Aufbau eines eigenen Kundenstammes durch Neukundenakquise. Dabei können Sie aus einem hochwertigen Angebots- und Produktportfolio schöpfen, mit dem Sie Ihre Umsätze realisieren.

Im telefonischen- als auch persönlichen Gespräch beim Kunden vor Ort analysieren Sie die Kundenanforderungen, erarbeiten Lösungsvorschläge und erstellen entsprechende Angebote in Zusammenarbeit mit dem Innendienst und einem hauseigenen Team aus zertifizierten IT-Fachleuten. Sie führen die Vertragsverhandlungen und schließen diese letztendlich ab. Die Ergebnisse berichten Sie direkt an die Geschäftsleitung.

Die Aufgaben im Überblick:

- Geschäftsentwicklung der Bereiche Server-, Storage- und Netzwerktechnik der Hersteller DELL/EMC
- Aufbau eines eigenen Kundenstammes im schwerpunktmäßigen Vertriebsgebiet Nordrhein-Westfalen, Hessen und Niedersachsen durch Neukundenakquise
- Berichtswesen an die Geschäftsführung
- Identifikation der Anforderungen und Kundenwünsche im Telefonat sowie bei Beratungsgesprächen vor Ort
- Bestandsaufnahme und Analyse des tatsächlichen Bedarfs
- einfache, klare und überzeugende Präsentation der maßgeschneiderten Lösungen
- Führen von Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Zusammenarbeit mit dem Innendienst und einem Team mit zertifizierten IT-Fachleuten

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Idealerweise haben Sie eine abgeschlossene Ausbildung, ein Studium im IT-Bereich oder eine vergleichbare Vorbildung. Weiterhin besitzen Sie mindestens fünf Jahre Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Vertriebsmitarbeiter für erklärungsbedürftige IT-Lösungen in mittelständischen Unternehmen mit Schwerpunkt auf den Themengebieten Storage und Netzwerktechnik (vorzugsweise HP, Fujitsu, Lenovo oder Cisco). Gerne kann Ihr fachlicher Schwerpunkt im Security-Bereich liegen. Gleichwertig ist eine vertiefte, fundierte einschlägige Praxiserfahrung ohne einschlägige Ausbildung. Das Vertriebsgebiet in Nordrhein-Westfalen ist Ihnen vertraut. Zudem haben Sie keine Angst vor dem Telefon.

Sie verfügen über eine ausgeprägte Kundenorientierung, die Ihre Abschlussstärke in Vertragsverhandlungen unterstützt. Zudem zeichnen Sie sich durch ein dynamisches und humorvolles Auftreten sowie Ihre strukturierte Arbeitsweise aus. Weiterhin haben Sie eine hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten und haben Freude an der Einarbeitung in neue Technologien. Des Weiteren sollten Sie über gute Herstellerkontakte verfügen, um als Bindeglied zwischen Kunde und Hersteller zu fungieren. Sicherer Umgang in Microsoft Office sowie konversationssichere Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab. Außerdem ist der Besitz eines Pkw-Führerscheins unumgänglich.

Must-have-skills:

- mehrjährige Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Mitarbeiter im IT-Vertrieb für mittelständische Unternehmen mit Schwerpunkt auf den Themengebieten Server-, Storage- und Netzwerktechnik
- vertiefte Produktkenntnisse im Bereich Server-, Storage- und Netzwerktechnik, vorzugsweise HP, Fujitsu, Lenovo oder Cisco
- keine Angst vor der telefonischen Neukundenakquise
- außerordentliche Kundenorientierung und Abschlussstärke
- dynamisches und humorvolles Auftreten
- hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten und Freude an neuen Technologien
- sicherer Umgang in Microsoft Office sowie konversationssichere Englischkenntnisse
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Nice-to-have-skills:

- abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im IT-Bereich
- fachlicher Security-Schwerpunkt

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einem sicheren Arbeitsplatz innerhalb eines stetig und nachhaltig wachsenden Unternehmens erhalten Sie eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und ungedeckeltes Vergütungsmodell. Zusätzlich erhalten Sie ein adäquates Firmenfahrzeug, welches auch privat genutzt werden kann. Außerdem erwartet Sie ein sehr modernes Arbeitsumfeld mit einer hervorragenden technischen Ausstattung. Aufgrund der Home-Office-Regelung, lebensphasenorientierten Arbeitszeitmodellen sowie der selbstständigen Terminierung der Kundentermine haben Sie ein hohes Maß an Flexibilität.

Aufgrund der langjährig gepflegten und sehr hohen Herstellerpartnerschaften greifen Sie auf ein spezialisiertes Lösungsportfolio mit hoher Beratungsfreiheit gegenüber dem Kunden zurück. Die flache Unternehmensstruktur und offene Kommunikation, ermöglicht es Ihnen, durch innovative Ideen den Erfolg des Unternehmens mit zu gestalten.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- eine sehr hohe Arbeitsplatzsicherheit innerhalb eines stetig wachsenden Unternehmens
- eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und ungedeckeltes Vergütungsmodell
- ein adäquates Firmenfahrzeug, welches auch privat genutzt werden kann
- ein sehr modernes Arbeitsumfeld mit einer hervorragenden technischen Ausstattung
- ein hohes Maß an Flexibilität aufgrund der Home-Office-Regelung, lebensphasenorientierten Arbeitszeitmodellen sowie der selbstständigen Terminierung der Kundentermine
- ein spezialisiertes Lösungsportfolio mit Beratungsfreiheit gegenüber dem Kunden
- 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 tv@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Tobias Volke
Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 20
Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21
tv@thomann-personalberatung.de