



Senior Vertriebsbeauftragter Bundesbehörden (m/w)

Standort: Köln

Unser Mandant ist ein führender Anbieter von End-to-End-Lösungen für die Unternehmenskommunikation, einschließlich Sprach-, Netzwerkinfrastruktur- und Sicherheitslösungen. Offene, standardbasierte Architekturen führen Kommunikations- und Unternehmensanwendungen zusammen und ermöglichen so die nahtlose Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen. Das Unternehmen blickt auf eine Geschichte von mehr als 150 Jahren exzellenter Sprachkommunikationslösungen zurück und zählt damit zu den global führenden Unified Communications-Anbietern. Sie verfügen über Niederlassungen in über 100 Ländern und bieten umfassende Lösungen für Unternehmen jeglicher Größe an

Ihre Aufgaben:

- Vertretung der Marken des Unternehmens mit entsprechendem Kernportfolio
- Durchführung von Marketingaktivitäten (Sammlung von Informationen über den Kunden/Mitbewerber im regionalen Markt und Konzepterarbeitung mit anschließender Umsetzung)
- Ermittlung des Vergabevolumens sowie kundenbezogene Analyse von Markt und Wettbewerb
- Mitwirkung bei der Definition und Umsetzung des Marketingkonzepts
- Umsetzung von Vertriebsstrategie und Ableitung von Maßnahmen nach der Vertriebssystem (z.B. Kundenbindungs- sowie Cross-Selling-Maßnahmen)
- Angebotsmanagement sowie Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen
- Kundenmanagement (z.B. Wissensaufbau über den Kunden, Mitarbeit am Betreuungskonzept sowie dessen Umsetzung)
- Entwicklung von Verkaufsstrategien für Kunden im eigenen Vertriebsgebiet
- Akquisition von Aufträgen für komplexe Anlagen und kundenspezifische Lösungskonzepte, basierend auf der Kombination von Produkten, Systemen, Lösungen, Dienstleistungen, Instandhaltung und Managed Services der bei Bestands- und Neukunden
- Angebote mit Kunden verhandeln, Abschlüsse mit Kunden erzielen
- Erstellung von Kundenentwicklungsplänen in Abstimmung mit anderen Partnern (Pflege der Kundenbeziehung, Kundenbindung)
- Erfassung und Dokumentation der relevanten Kundendaten (z.B. Wertigkeit, Branche, Mitarbeiterzahl und Ansprechpartner) mit einem internen Vertriebstool

Ihre Qualifikationen:

- Hochschulabschluss (Universität/Fachhochschule) in der Fachrichtung Betriebswirtschaft, Ingenieurwissenschaften, Verwaltungswissenschaften oder ähnliche, vergleichbare Abschlüsse
- Referenzen im Lösungsvertrieb auf CxO Ebene im ITK Geschäft
- Gute Kenntnisse in Markttrends und Mitbewerber
- Kenntnisse über Verkaufstechniken und finanztechnische sowie kaufmännische Methoden/ Werkzeuge (z.B. Value Selling)
- Umfassendes Wissen zu Verhandlungs- und Kommunikationsmethoden / Compliance



- Kenntnis von Trends / Zusammenhänge im Informations- und Telekommunikations-technologie Umfeld

- Mindestens 5-jährige Berufserfahrung als Vertriebsbeauftragter in der Branche Public mit umfassender beruflicher Weiterbildung
- Mehrjährige Erfahrung als Projektmitarbeiter
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohes ergebnisorientiertes und strategisches Arbeiten sowie vertriebliches Geschick, Kommunikationsfähigkeit gepaart mit hoher Kundenorientierung
- Hohe Eigeninitiative und Kreativität

Das Angebot:

Eine Verantwortungsvolle Tätigkeit im Bereich der Bundesbehörden, überdurchschnittliche Vergütung mit einer hohen erfolgsorientierten variablen Einkommenskomponente, hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten bei einem der führenden globalen Solution Anbieter.