



## **Account Manager Bürokommunikation/Outputlösungen (m/w)**

### **Region Leipzig**

Unser Mandant ist seit 1991 erfolgreich am Markt und seit vielen Jahren eine feste Größe unter den PC-Herstellern und Distributoren in Deutschland. Wir suchen Kandidaten mit mehrjähriger Erfahrung im Vertrieb von digitalen multifunktionalen Kopier- und Drucksystemen und/oder Outputlösungen in der Region Leipzig.

#### **Kurzbeschreibung:**

Aufbau des Geschäftssegments Bürokommunikation mit Schwerpunkt Outputlösungen bei gewerblichen und öffentlichen Endkunden sowie ausgewählten Fachhandelspartnern. Vertreten des Unternehmens als Spezialist für Bürokommunikations- und Outputmanagementlösungen und kompetenter Ansprechpartner bei (potentiellen) Kunden und Lieferanten.

#### **Aufgaben**

- Organisation aller Aktivitäten im Bereich Bürokommunikation, Outputlösungen, Managed Print Services
- Vertrieb digitaler multifunktionaler Kopier-/Drucksysteme und DMS-/Archivierungslösungen
- Akquise und Umsetzung von Consulting-Projekten
- Erarbeitung und Präsentation optimaler Lösungen in den Bereichen Analyse, Optimierung, Finanzierung, Produkte und Output-Management
- Akquisition, Entwicklung und Betreuung eigener Accounts im B2B-Umfeld
- Fachliche Weiterbildung der Mitarbeiter anderer Vertriebsbereiche im Spezialgebiet Outputmanagementlösungen
- Erarbeitung von Marktstrategien als Entscheidungsvorlage für die Vertriebsleitung
- Weiterentwicklung bestehender Portfolioelemente
- Impulsgeber für Marketing im Hinblick zu erfüllender Ziele
- Implementierung von Geschäftsansätzen hinsichtlich des übrigen bluechip-Portfolios in bestehenden Beziehungsnetzwerken

#### **Anforderungen :**

- Hochschulabschluss (Universität/Fachhochschule) in der Fachrichtung Betriebswirtschaft , Ingenieurwissenschaften oder ähnliche, vergleichbare Abschlüsse
- Nachweisbare Referenzen und Beziehungsnetzwerke im Bereich Bürokommunikation
- Produktkenntnisse in den Bereichen PC, Server sowie Peripherie

- Erfahrungen im B2B Kanal erforderlich sowie im indirekten Vertriebskanal (Fachhandel, Systemhaus) wünschenswert
- Kenntnisse von Zusammenhängen im Informations- und Telekommunikationstechnologie Umfeld
- Sehr gute Kenntnisse der Markttrends und Mitbewerber
- Gefestigte Kenntnisse über Verkaufs- und Verhandlungstechniken
- Abschlussstärke, Gespür für das Wesentliche
- Mindestens 5-jährige Berufserfahrung im Vertrieb von Bürokommunikationslösungen, gern auch bei einem Hersteller
- Ergebnisorientiertes, selbständiges Arbeiten sowie vertriebliches Gespür, Fähigkeit zum Cross-Selling
- Kommunikationsfähigkeit gepaart mit hoher Kundenorientierung
- Hohe Eigeninitiative und Proaktivität