



IT MANAGEMENT CONSULTING
GROUP GMBH

Stellenprofil

Account Manager Manufacturing oder Banken & Versicherungen (m/w)

Einsatzort: Stuttgart

Unser Mandant ist der führende europäische IT-Hersteller und zugleich Marktführer in Deutschland. Mit seinem strategischen Fokus auf innovativen Mobility und Dynamic Data Center Produkten, Services und Lösungen bietet das Unternehmen eine einzigartige Bandbreite an Produkten - vom Notebook über Desktops bis hin zu IT Infrastrukturlösungen und Services. Unser Mandant ist in allen Schlüsselmärkten Europas, Afrikas und des Nahen Ostens präsent, der Bereich Infrastructure Services ist in etwa 170 Ländern weltweit tätig.

Beschreibung : Der Account Manager ist verantwortlich für die Vermarktung des Portfolio der FSC in der Branche Manufacturing oder Banken und Versicherungen für Key Account Kunden in der Region Stuttgart.

Ihre Aufgaben

- Entwicklung des Geschäfts bei den Key Account Kunden in der Region Stuttgart und bestmögliche Ausschöpfung des IT Budget
- Erarbeitung und Umsetzung einer Wachstumsstrategie innerhalb der Kundenverantwortung - Verantwortung für die Vermarktung des Produktportfolios der FSC innerhalb der zugeordneten Kundenverantwortung
- Selbständige und eigenverantwortliche Akquisition
- Betreuung des Management und der Geschäftsführung bei den Kunden
- regionale Integration in relevanten Verbänden und Vereinigungen
- Orientierung an Kundenstrategien, Kundennutzen, Märkten, Mitbewerbern
- Präsentation von wirtschaftlich tragfähigen Lösungen (win-win Strategien für FSC und den Kunden)
- aktive Teamorientierung im Rahmen von Cross-Selling-Aktivitäten
- Nutzung der Verfahren zur Vertriebsunterstützung
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Angebotserstellung (Proposalmanagement) und Vertragsgestaltung
- Entwicklung von Verhandlungsstrategien, Verhandlungen und Vertragsabschlüssen
- Einbindung und Koordination der angebotsrelevanten Partner

Anforderungen

- Ausbildung : (Fach) Hochschule BWL oder Informatik; Bachelor / FH / BA
- Englisch in Wort und Schrift
- Langjährige Vertriebserfahrung
- Erfahrung in der direkten Betreuung von Großkunden
- Management Fähigkeit
- IT- und Technologie Kenntnisse

Methodenkenntnisse:

- Value Selling
- Prozess-Kenntnisse
- Technologiekenntnisse

Fachkenntnisse:

- Kenntnisse im Lösungs- und Projektgeschäft
- Kenntnisse im Services Geschäft
- Kenntnisse über Markt- Branchenentwicklung und Trends
- CRM-Verfahren
- MS Office Anwendungen Word, Excel, Powerpoint, Project usw.