



Sales Expert

mit Schwerpunkt Geschäftsentwicklung (m/w)

Standort: Leipzig

Unser Mandant ist weltweit einer der führenden Anbieter für offene Kommunikationslösungen und -services. Mehr als 15.000 Mitarbeiter in 80 Ländern entwickeln und realisieren ein zukunftsweisendes und an den IT-Anforderungen der Kunden ausgerichtetes Portfolio von Produkten und Dienstleistungen zur Optimierung von Geschäftsprozessen. Innovativ, sicher und flexibel. Vom Endgerät bis zum weltweiten Firmennetzwerk. Basierend auf offenen Standards und nahtlos in bestehende Infrastrukturen integrierbar.

Der Sales Expert verantwortet im Solution Competence Center die Ausschöpfung des Marktpotenzials in den ihm zugeordneten Vertriebsbezirken gemäß seiner persönlichen Zielvorgabe. Er/Sie vermarktet in Abstimmung mit den Vertriebskanälen (auch eigenständig) Lösungen und Dienstleistungen in den Bereichen IT/Telekommunikation, Netzwerke und IT-Sicherheit. Ein großer Anteil entfällt dabei auf dem Aufbau von neuen sowie der Ausbau und die Pflege von bereits bestehenden Kundenbeziehungen.

Verantwortungsbereich/Aufgaben

- Unterstützung der Vertriebsbeauftragten bei der Identifizierung von Opportunities im Rahmen von Opportunity Workshops oder ähnlichen Massnahmen.
- Aufbau, Ausbau und intensive Pflege der Kundenkontakte zu den strategischen Entscheidern.
- Planung/Entwicklung sowie Umsetzung der Kundenstrategie in Abstimmung mit dem Vertriebsbeauftragten.
- Eigenverantwortliche Aquisition, Entwicklung und Betreuung von definierten Kunden aus den Branchen (u.a. Financial Services, Automotive, Public, Health usw.) in Abstimmung mit dem Leiter Vertrieb.
- Erbringen von Beratungsleistungen (Konzepterstellung, Präsentation komplexer Lösungen, Planung und Durchführung von prozess- und technich-orientierten Workshops).
- Präsentation und Vermarktung des Dienstleistungsportfolios beim Kunden.
- Ausarbeitung und Umsetzung von kundenspezifischen Lösungen in den Bereichen IT-Lösungen, Netzwerke und IT-Security.
- Projektüberwachung (in Zusammenarbeit mit Pre-Sales).
- Verantwortung für Verkaufsaktivitäten in zugewiesenen Vertriebsbezirken für komplexe Lösungen.
- Mitarbeit in (über-) regionalen Wissensnetzwerken.

Ausbildung

Hochschulstudium (Informationstechnik/Nachrichtentechnik) oder Abgeschlossene technische Berufsausbildung

Technologien / Methoden / Fachkenntnisse

- Kenntnis der Marktausrichtung der Branche IT/Telekommunikation
- Beherrschung von Verhandlungstechniken/Nutzenargumentationen
- Kenntnis von strategischen und operativen Zielsetzungen des Kunden in den Marktumgebungen:Telekommunikation/Informationstechnologie
- Kenntnis der Kerngeschäftsprozesse, Entscheidungsprozesse und Schlüsselpersonen in den Segmenten Telekommunikation/IT
- Kenntnis von Methoden zur Erstellung von Business Plänen und zur Erarbeitung von innovativen Geschäftsmodellen
- Beherrschung von betriebswirtschaftlichen Grundlagen wie Planung, Berichterstattung, Kalkulation, Ergebnisrechnung und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen
- Kenntnis von Trends/Zusammenhängen im IT Umfeld und IT Technologien und Wettbewerb, die das Geschäft des Kunden betreffen
- Kenntnis von Methoden zur systematischen Kundenentwicklung
- Kenntnis von Hard- und Softwareprodukten der Partner und IT-Hersteller
- Sehr gute Rhetorik- und Präsentationstechniken
- Netzwerk Know-how (TCP/IP, Protokolle, Routing)
- Expertenwissen der IT-Hersteller Data Networks (Cisco, Enterasys, HP)
- Expertenwissen Securtiy (Firewall, VPN, Authentifizierung, IDS, IPS, Virusprotection)

Berufserfahrung

mind. 5 Jahre relevante und nachweisbare Berufserfahrung in o.a. Aufgaben im Vertriebsbereich eines IT-Dienstleistungsunternehmen bevorzugt. Da es sich zum Teil auch um Neukundenacqise handelt, davon mindestens 3 Jahre in der Akquisition und Betreuung von mittelständischen oder größeren Unternehmen.

Projekterfahrung

Umfangreiche Erfahrungen bei der Konzeption und Umsetzung von IT-Infrastrukturlösungen, insbesondere im Umfeld Netzwerke und der IT-Security.

Führungserfahrung

Vertriebliche/Fachliche Projektleitung (Teil-/Gesamtverantwortung).
Erfahrung in der fachlichen Mitarbeiterführung

Fähigkeiten

- Initiative
- Analysefähigkeit
- Kundenorientierung
- Ergebnisorientierung
- Networking Skills
- Teamfähigkeit
- Sicheres Auftreten
- Verhandlungsgeschick

Besonderheiten

Hohe Mobilität und Reisebereitschaft

Die Einstellung kann auch an einem anderen SEN-Standort erfolgen.