



IT MANAGEMENT CONSULTING
GROUP GMBH

Stellenprofil

Senior Vertriebsbeauftragte für Kommunikationslösungen (m/w)

Einsatzort: deutschlandweit

Für einen der weltweit führenden Anbieter von offenen Kommunikationslösungen für Unternehmen jeder Größe. Geschäftsprozesse werden damit produktiver, schneller und sicherer. Und dies unabhängig von Endgerät, Netz oder IT-Infrastruktur. Akquirieren von Aufträgen, Verantwortung für Verkaufsaktivitäten im zugewiesenen Vertriebsbezirk für komplexe Anlagen und kundenspezifische Lösungskonzepte, basierend auf der Kombination von Produkten, Systemen, Lösungen, Dienstleistungen, Wartung und Managed Services. Starke Konzentration auf Neukundenentwicklung innerhalb der Branche Public / Forschung und Lehre sowie Maximierung der Kundenausschöpfung im Verantwortungsbereich bei bestehenden Kunden.

Ihre Aufgaben

- Gesellschaft repräsentieren:
Marke mit entsprechendem Portfolio im Markt repräsentieren und vertreten.
- Marketingaktivitäten:
Sammeln von Informationen über Kunden / Mitbewerber im regionalen Markt (Bremen, Niedersachsen). Ermitteln des gesellschaftsrelevanten Vergabevolumens. Kundenbezogene Analyse von Markt und Wettbewerb. Wettbewerbsanalyse für CRM. Mitwirkung bei der Definition und Umsetzung des Marketingkonzepts für die Branche Public.
- Operative Planung:
Pragmatisches Umsetzen der Vertriebsstrategie. Ableitung von Maßnahmen nach der Vertriebssystematik der Gesellschaft, z. B.: Kundenbindungsmaßnahmen, cross selling Maßnahmen, Maßnahmen aus Wachstumshebeln der Bereiche
- Kundenmanagement:
Wissen über den Kunden aufbauen. Betreuungskonzept für den Kunden definieren, abstimmen und umsetzen. Ziele, Strategie, Organisation, Prozesse, erfolgskritische Faktoren, Wertschöpfungskette des Kunden kennen.
- Strategische Kundenentwicklung:
Erstellung von Kundenentwicklungsplänen in Abstimmung mit anderen Partnern. Entwickeln von Verkaufsstrategien für Kunden im eigenen Vertriebsgebiet.
- Akquisition:
Schaffung von Geschäftsmöglichkeiten, Angebotsmanagement, führen von Verhandlungen, z.B. frühes Aufspüren der Kundenbedürfnisse und vermitteln von Kundennutzen. Verkaufs- und Beratungsgespräche organisieren, vorbereiten und durchführen. Geschäftshinweis bei Kunden qualifizieren, Mitwirken bei der Bewertung von Risiken und Nutzen vorgegebener Prozesse. Auftragserhalt / Verlustanalyse durchführen. Alleinstellungsmerkmal herausstellen (Unique Selling Point). Geschäftsmöglichkeiten entwickeln, die die Kundenbedürfnisse und Lösungen, zusammenbringen. Präsentationen an Kundenanforderungen anpassen. Angebot für Kunden erstellen inkl. Kalkulation (ggf. mit kfm. Partner). Angebot mit Kunden verhandeln, Abschluss mit Kunden erzielen. Kundenvertrag an Abwicklung übergeben.
- Pflege der Kundenbeziehung:
Taktiken zur Kundenbindung entwickeln, vor allem bei Entscheidern. Regelmäßiger Kontakt Kommunikation mit den Entscheidern des Kunden. Die Anforderungen und Nachfrage des Kunden aktiv beeinflussen und optimieren im Hinblick auf das Passungsverhältnis zum eigenen Portfolio.
- Methodeneinsatz:
Regelmäßige Erfassung und Dokumentation der relevanten Kundendaten (z.B. Wertigkeit, Branche, Mitarbeiterzahl, Ansprechpartner).

Ihre Fähigkeiten:

- Für die Position ist ein Hochschulabschluss in der Fachrichtung Ingenieurwissenschaften, Informatik oder BWL erforderlich.
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift erforderlich
- Strategie und Portfolio
- Kundenwissen inkl. Kernprozesse des Kunden
- Markttrends und Wissen über Wettbewerber
- Verkaufstechniken (z.B. value selling)
- Finanztechnische und kaufmännische Methoden und Werkzeuge
- Verhandlungs- und Kommunikationsmethoden
- Compliance
- Kenntnis von Trends/Zusammenhängen im ITK-Umfeld
- Mehrjährige Berufserfahrung als Vertriebsbeauftragter in der Branche Public, Referenzen im Lösungsvertrieb auf CxO Ebene im ITK Geschäft
- Mehrjährige Erfahrung in der Mitarbeit in Projekten erwünscht
- Mehrjährige Erfahrung als Mentor von weniger erfahrenen Kollegen oder Senior Rolle in Vertriebsteams
- Teamfähigkeit
- Initiative
- Networking-Skills
- Kommunikationsfähigkeit
- Ergebnisorientierung
- Kundenorientierung