

## **Vertriebsbeauftragte (m/w) für Key Accounts**

**Standorte: Hamburg, Hannover, Bielefeld, 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.

Als Vertriebsbeauftragter (m/w) für Key Accounts sind Sie für die Betreuung von fest zugewiesenen Kunden zuständig. Sie vermarkten das Portfolio unseres Mandanten bei diesen Kunden, insbesondere mit dem Schwerpunkt der Ausweitung des Dienstleistungsgeschäfts.

### **Verantwortungsbereich/Aufgaben**

- Wissen über den Kunden aufbauen (Betreuungskonzept für den Kunden definieren, abstimmen und umsetzen; Ziele, Strategie, Organisation, Prozesse, erfolgskritische Faktoren, Wertschöpfungskette des Kunden kennen); kundenbezogene Analyse von Markt und Wettbewerb
- Eigenständige Vermarktung des definierten Portfolios (LAN, WAN, VoIP, Informations- und Kommunikationstechnologie) bei den zugewiesenen Kunden
- Strategische Kundenbetreuung und Beratung dieser Kunden mit dem Ziel, eine gute Kundenbindung zu erreichen
- Generierung von weiteren Geschäftsmöglichkeiten bei diesen Kunden mit dem Ziel, möglichst das gesamte Lösungs- und Dienstleistungsportfolio zu platzieren
- Eigenständige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung und Verwertung der Informationen
- Erfüllung der individuellen vertrieblichen Zielvereinbarung
- Analyse von Kundenanforderungen und Schaffung von komplexen Lösungen
- Erstellung von Kundenentwicklungsplänen
- Einbindung weiterer Ressourcen (Vertriebsleiter, Fachberater, Service andere Abteilung) und Zusammenarbeit, "Führung eines virtuellen Teams"
- Gewinnung von weiteren Neukunden
- Dokumentation der Geschäftstätigkeit und Berichterstattung
- Ständige vertriebliche und technische Fortbildung

### **Erfahrungen**

- Mehrjährige erfolgreiche Berufserfahrung im Direktvertrieb (IT- bzw. Telekommunikations-Lösungen)
- Erfahrungen im Lösungs- und prozessorientierten Vertrieb
- Mehrjährige Projekterfahrung im Vertrieb (Produkt -und Lösungsgeschäft sowie Dienstleistungsgeschäft)

### **Kenntnisse:**

- Kenntnisse der typischen Kunden-Geschäftsprozesse und der Entscheidungsstrukturen
- Kenntnisse der relevanten Technologien (LAN, WAN, Voice, IP Lösungen)
- Kenntnisse des Marktes und der Mitbewerber
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen

**Ausbildung**

Abgeschlossenes technisches bzw. betriebswirtschaftliches Studium oder abgeschlossene Berufsausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung im genannten Umfeld

**Methoden:**

- Account Management
- Neukundengewinnung
- Value Selling

**Sprachkenntnisse:**

- Deutsch
- Englisch

**Fähigkeiten**

- Eigeninitiative
- Leistungsbereitschaft
- Selbständigkeit
- Teamplayer
- Kundenorientierung
- Engagement