



Stellenprofil

Vertriebsbeauftragter (m/w) Neukundenvertrieb

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 den Neukundenvertrieb Large Account sind Sie zuständig für die Gewinnung von neuen Kunden und Interessenten. Sie vermarkten das Portfolio unseres Mandanten bei diesen Kunden, insbesondere mit dem Schwerpunkt der Ausweitung des Dienstleistungsgeschäfts. Eine weitere wichtige Säule ist die Fokussierung auf Betriebsmodelle (Managed Services).

Verantwortungsbereich/Aufgaben

- Akquisition: Schaffung von Geschäftsmöglichkeiten, Führen von Verhandlungen (z.B. frühes Aufspüren der Kundenbedürfnisse und Vermitteln von Kundennutzen)
- Beratungs- und Verkaufsgespräche organisieren, vorbereiten und durchführen; Geschäftshinweis bei Kunden qualifizieren, Einbindung des Solution Competence Center
- Geschäftsmöglichkeiten entwickeln, die die Kundenbedürfnisse und eigenen Lösungen zusammenbringen
- Wissen über den Kunden aufbauen (Akquise- und Betreuungskonzept für den Kunden definieren, abstimmen und umsetzen; Ziele, Strategie, Organisation, Prozesse, erfolgskritische Faktoren, Wertschöpfungskette des Kunden kennen); kundenbezogene Analyse von Markt und Wettbewerb
- Aufbau des Dienstleistungsgeschäfts (Professional Services und Managed Services)
- Pragmatisches Umsetzen der Vertriebsstrategie, Ableitung von Maßnahmen nach der Vertriebssystematik (z.B.: Kundenbindungsmaßnahmen, cross selling Maßnahmen, Maßnahmen aus Wachstumshebeln der Bereiche)
- Auftragserhalt-/Verlustanalyse durchführen

Ausbildung

Abgeschlossenes technisches bzw. betriebswirtschaftliches oder abgeschlossene Berufsausbildung und mehrjährige Berufserfahrung im genannten Umfeld

Technologien:

- IT-Know-How (speziell: VoIP, VoWLAN, Netzwerk, Security)
- Voice-Kow-How-Integration von Geschäftsprozessen in die Kommunikationslösung

Methoden:

- Neukundengewinnung
- Account Management
- Value Selling

Fachkenntnisse:

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- ROI Berechnungen für Investitionen und Betriebsmodelle
- Theoretische und praktische Kenntnisse eines Serviceproviders

Sprachkenntnisse:

- Deutsch
- Englisch

Erfahrungen

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb (IT- bzw. Telekommunikations-Lösungen)
- Mehrjährige Projekterfahrung im Vertrieb (Produkt -und Lösungsgeschäft sowie Dienstleistungsgeschäft)

Fähigkeiten

- Initiative
- Ergebnisorientierung
- Strategisches Denken
- Kundenorientierung
- Teamfähigkeit
- Durchsetzungsfähigkeit