

HEIDI STEINBERGER

HUMAN RESOURCE SERVICE

<https://hrservice.de/stellenangebote/key-account-manager-power/>

Key Account Manager – Secure Power (m/w/d)

Beschreibung

Mein Klient ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Energie Management und Automation. Mehr als 135.000 Mitarbeiter weltweit unterstützen Organisationen und Unternehmen, mehr aus ihrer Energie zu machen und Ressourcen zu schonen. Der Erfolgskurs setzt sich fort. A. Werden Sie Teil des neuen Teams und arbeiten Sie an dieser Mission mit. Ihr Wissen im IT-Lösungs-Vertrieb, in der Großkundenbetreuung und der Projektsteuerung sind gefragt, um die Verantwortung für die Kundensegmente Cloud&Service Provider und Colocation-Rechenzentren zu übernehmen. Aufgabe ist es, die zugeordneten TOP-Accounts ganzheitlich zu betreuen und zu managen. Der wesentliche Teil Ihrer Aufgabe besteht darin, dass Sie die mit Ihnen vereinbarten Ziele am Ende eines jeden Jahres erreichen. Kenntnisse über die Wettbewerbs-Situation im Bereich IT-Infrastructure und/oder Colocation sind hierbei sicherlich von Vorteil.

Industrie / Gewerbe

Cloud & Service Provider | Colocation-Rechenzentren

Arbeitsort

Eines der Büros, Deutschland
Remote work possible

Veröffentlichungsdatum

4. Oktober 2022

Arbeitgeber

Vermittler (Bekanntgabe bei Interesse)

Key Account Manager – Secure Power (m/w/d)

Cloud & Service Provider | Colocation-Rechenzentren

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Sie haben Kenntnisse über das „Ökosystem“ im Cloud & Service Provider und Colocation Rechenzentrums-Markt. Gemeint sind die bedeutenden Generalunternehmer, Planer und Systemhäuser.
- Sie sollten die Trends und die Besonderheiten in diesen Kundensegmenten kennen.
- Darüber hinaus stimmen Sie sich mit den Sie unterstützenden Vertriebsressourcen ab, um deren effizienten Einsatz in Projekten sicher zu stellen.
- Zu Ihren Aufgaben gehört die Erarbeitung von Kundenaktionsplänen, um wirkungsvolle Account-Strategien festzulegen.
- Sie tragen die Verantwortung für die Erreichung der vertrieblichen Ergebnisse eines Jahres unter der Berücksichtigung der Erreichung einer hohen Kundenzufriedenheit.

Persönliche Voraussetzungen

- Wir suchen eine innovative und kreative Persönlichkeit, mit hervorragenden Kommunikationsfähigkeiten und guten analytischen Kompetenzen.
- Ein freundliches, selbstbewusstes und sicheres Auftreten auf Management-Ebene und C-Level Ebene sind wichtige Fähigkeiten von Ihnen.
- Sie sprechen fließend Deutsch und Englisch und verfügen über eine ausgezeichnete mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeit und können idealerweise auch gut präsentieren.

Ihr Profil

- Wir suchen einen motivierten und engagierten Kandidaten mit nachweislichen Vertriebsfolgen – idealerweise bei großen Projekten in

einer vergleichbaren Position, bei der die von Ihnen gewählte vertriebliche Vorgehensweise beratend und kooperativ im B2B-Markt ist.

- Ein adäquates technisches oder kaufmännisches Studium ist wünschenswert, jedoch nicht zwingend erforderlich. Machen Sie uns neugierig. Zeigen Sie uns welchen beruflichen Ausbildungsweg Sie eingeschlagen haben.
- Erfahrungen mit großen Projekten in den Segmenten Rechenzentrum, Finanzen und Telekommunikation sind erwünscht, aber kein K.O.-Kriterium.
- IT-Produkte und Lösungen der IT-Infrastruktur sowie ein gutes Verständnis des Kundengeschäfts, der Trends, Herausforderungen und Compliance sind unbedingt erforderlich.

Was erwartet Sie?

- Die Freiheit, eigene Entscheidungen zu treffen. Tragen Sie Verantwortung für den Erfolg eines internationalen Konzerns
- Flexibles Arbeiten mit eigener Arbeitseinteilung, so dass auch Zeit für Familie und Hobbies bleibt.
- Arbeitszeiten in Form von verschiedenen Teilzeitmodellen ist möglich.
- Ein dynamisches und agiles Arbeitsumfeld, kurze Entscheidungswege sowie eine familiäre Arbeitsatmosphäre
- Unterstützung bei Ihrer fachlichen und persönlichen Entwicklung mit umfangreichen hausinternen Fortbildungen
- Ein attraktives Gehalt und Sozialleistungen sprechen für sich.
- Sie arbeiten remote im Home Office oder in einem der Büros in Deutschland – und sind somit ganz Unternehmer/-in im Unternehmen.

Sie schätzen echte Perspektiven?

Dann senden Sie uns noch heute Ihre aussagekräftige Bewerbung unter **Angabe der Kennziffer 22-474, Ihres Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung**. Selbstverständlich berücksichtigen wir eventuelle Sperrvermerke und werden Ihre Informationen nicht an Dritte weitergeben. Für erste telefonische Auskünfte steht Ihnen Heidi Steinberger gerne unter [+49 172 8944 644](tel:+491728944644) zur Verfügung.