

controlware



Warum Controlware?

Mit ca. 400 Mio. EUR Umsatz und 1000 Mitarbeitern sind wir nicht nur einer der führenden unabhängigen IT-Dienstleister und Managed Service Provider in der DACH Region.

Wir sind auch innovativ, fair und nachhaltig. Wir geben unseren hochqualifizierten Mitarbeitern die Möglichkeit sich in einem dynamischen Umfeld zu entwickeln. Ein hohes Maß an Entscheidungs- und Gestaltungsspielraum gehört dabei ebenso dazu, wie ein adäquates Einkommen, attraktive Entwicklungschancen und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Wenn Du Dich angesprochen fühlst, dann bring Dich ein als:

Account Manager (m/w/d)

Vertragsart: Full-time employee

Standort: Munich

Das erwartet Dich

- Betreuung und Ausbau von Groß- und Bestandskunden / Key Accounts, inklusive Beratung und Verkauf komplexer IT-Lösungen, basierend auf detaillierter Analyse der Kundensituation
- Verantwortung für den gesamten Sales Cycle, von Vertragsverhandlungen und -abschluss bis hin zur Planung und Durchführung von Kundenmeetings, Workshops
- Verantwortlich für die strategische Entwicklung und Ausbau der Accounts (ggfs. auch Neukunden)
- Konzeption und Kalkulation komplexer Angebote des kompletten Lösungs- und Serviceportfolios, Präsentation beim Kunden, sowie Identifikation und Gewinnung langfristiger Kundenprojekte unter Berücksichtigung der Vertriebsstrategien
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, aktive Mitarbeit an der Verbesserung interner Prozesse, Erstellung von Budgetplänen und Steuerung zur Zielerfüllung, mit regelmäßigen Reports an die Führungskraft
- Coaching und Unterstützung von Junior Account Managern und Kollegen durch Übernahme von Patenfunktionen sowie Mitwirkung bei Kundenveranstaltungen und Verkaufskampagnen

Das zeichnet Dich aus

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Systemlösungen, Managed Services und Dienstleistungen, inklusive erfolgreicher Up- und Cross-Selling-Erfahrung
- Fundierte Kenntnisse aktueller IT-Architekturen und Technologien, einschließlich Netzwerk, IT-Security, IT-Management, Storage und Cloud-Lösungen (On-Premise, Public Cloud, Hybrid, Multi-Cloud), sowie Verständnis aktueller IT-Trends wie Automatisierung und künstlicher Intelligenz
- Ausgeprägte Fähigkeiten in Präsentation, Moderation, Kommunikation und Verhandlung, kombiniert mit strategischem Denken, betriebswirtschaftlichem Verständnis und sehr guten Branchen- und Marktkenntnissen
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung, gepaart mit Führungsverantwortung, Teamfähigkeit, Konfliktlösungskompetenz und Abschlussstärke auf allen Hierarchieebenen
- Selbständige, flexible und belastbare Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative, Lernbereitschaft und Umsicht, unterstützt durch sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Hierauf kannst Du Dich freuen

- Flexible Arbeitszeiten für Deine individuelle Lebensplanung
- Vermögenswirksame Leistungen und unsere betriebliche Altersvorsorge

- Gesundheitsprogramme, denn Deine Gesundheit liegt uns am Herzen
- Weiterbildungsprogramme, die auf Dich maßgeschneidert werden
- Firmenwagen & Jobrad
- Eine wertschätzende Atmosphäre in einem großartigen Team
- Exklusive Mitarbeiterrabatte für eine erfolgreiche Schnäppchenjagd
- Die Arbeit bei einem der führenden Managed Service Provider Deutschlands

Jetzt bewerben

Klingt das nach Deinem Traumjob?

Dann lass uns gerne Deine Bewerbung zukommen. Auch wenn du nicht alle Anforderungen zu 100 % erfüllst, freuen wir uns auf deine Bewerbung. Wenn du ein Teil der genannten Qualifikationen mitbringst und bereit bist, dich in die übrigen Themen einzuarbeiten, bist du bei uns genau richtig! Unsere Fachbereiche freuen sich schon sehr auf Dich! Schau doch gerne mal vorbei auf <https://www.controlware.de/index.html>