

## Stellenangebot Sales Account Manager (m-w-d)

### Deine Aufgaben:

- proaktiver Vertrieb und Geschäftsentwicklung unserer Lösungen & Services
- Identifikation, Qualifikation und Priorisierung von Ziel-Accounts und -Projekten nach einer strukturierten und strategischen Vorgehensweise (CRM basiert)
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen mithilfe von Cross- und Up-Selling-Kampagnen
- selbständige Analyse der Bedürfnisse unserer Kunden in Beratungs- und Verkaufsgesprächen und Erarbeitung von Lösungsvorschlägen
- Angebotserstellung und -nachverfolgung
- Führen von Verkaufsverhandlungen sowie sicherer Vertragsabschluss
- aktive Unterstützung bei Kundenterminen, Messen, Veranstaltungen und Präsentationen
- enge Zusammenarbeit mit Herstellern und internen Schnittstellen wie z. B. Technical Consulting, Business Development und Marketing

### Dein Profil:

- ein erfolgreich abgeschlossenes Studium mit betriebswirtschaftlicher oder technischer Ausrichtung oder eine vergleichbare Qualifikation
- mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Bereich Sales und (Key) Account Management - idealerweise im IT-Infrastruktur Umfeld mit Produkten der Hersteller Splunk, ExtraHop, Gigamon, Ixia oder vergleichbaren Produkten
- Erfahrung und nachweisbare Erfolge im direkten Vertrieb anspruchsvoller IT-Lösungen
- große technische Affinität sowie eine schnelle Auffassungsgabe
- selbstständiges, unternehmerisches Denken und Handeln sowie hohe Eigenmotivation
- Kundenorientierung, Dienstleistungsbereitschaft, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit
- stark ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- selbstbewusstes, professionelles Auftreten und Verhandlungsgeschick
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft

Wir bieten Dir:

- eine anspruchsvolle Aufgabe mit viel Freiraum und Verantwortung in einem Unternehmen mit namhaften Referenzen
- einen stark expandierenden Markt, in dem Du Projekte eigenverantwortlich betreuen kannst
- die Möglichkeit zur kontinuierlichen Weiterbildung
- die Chance, von dem Know-how eines Experten-Teams zu profitieren, das mit innovativen Lösungsansätzen zum Projekterfolg der Kunden beiträgt
- Teamkollegen, die Austausch und gegenseitige Unterstützung für selbstverständlich halten
- ein freundliches Betriebsklima mit regelmäßigen Teambuilding Events
- geregelte Home Office Zeiten und Co-Working Spaces im Office
- sehr zentraler Standort in der Münchner City

### Interessiert?

Dann bewirb Dich bitte ausschließlich per E-Mail an [HR@netdescribe.com](mailto:HR@netdescribe.com)

Wir behandeln Deine Bewerbung garantiert vertraulich.

Bewerbungen, die an eine andere E-Mail-Adresse oder per Post gesendet werden, können leider nicht bearbeitet werden.

Bei Fragen bitte einfach zum Telefonhörer greifen und 089-215 4868-0 wählen.