

Richtige Zeit

Unser Mandant

Mit einer direkten Präsenz in 17 europäischen Länder und mehr als 100.000 Kunden ist unser Klient einer der führenden Anbieter integrierter IP- Kommunikationslösungen und Managed Services. Als strategischer Partner bedeutender Hersteller wie Alcatel, Cisco, Genesys und Nortel gehört das Unternehmen zu den hochzertifizierten Marktführern im Bereich Konvergenz, IP-Telefonie, Contact Center und Security-Applikationen.

In der Planung und Implementierung innovativer Kommunikationslösungen ist unser Klient für seine Kunden jederzeit ein kompetenter Partner. Mit über 1.200 Mitarbeitern und 32 Niederlassungen in 7 Regionen Deutschlands stellt er sich fortlaufend den Anforderungen eines sich dynamisch verändernden Marktes und schafft zu diesem Zweck mehrere Positionen in verschiedenen, für den Unternehmenserfolg entscheidenden Feldern.

Für eine erfolgreiche Karriere in der deutschen Organisation bieten sich damit beste Voraussetzungen. Um das weitere Wachstum unseres Klienten auszubauen und zu sichern, suchen wir für die 8 Standorte **Hamburg, Bremen, Berlin, Hannover, Stuttgart, Frankfurt, Neuss und Dresden** jeweils einen engagierten ...

Key Account Manager (m/w)

Kennziffer: CK-0256/ 09 (Standort)



Ihre Aufgabe

In dieser herausfordernden Position sind Sie (m/w) für den Kunden kompetenter Ansprechpartner in jeder Phase eines Projektes. Die Wünsche, Fragestellungen und Herausforderungen der Kunden analysieren Sie aufgrund technischer und betriebswirtschaftlicher Rahmenbedingungen und erarbeiten überzeugende Lösungskonzepte.

Neben der Intensivierung bestehender Kontakte sind Sie erfolgreich in der Neukundengewinnung und tragen Verantwortung für Umsatz und Ergebnis. Dabei sind Sie wesentlich beteiligt an der Umsetzung der Salesstrategie und bringen Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten optimal in den Ausbau der Vertriebsorganisation sowie der Vertriebsstandorte mit ein .

Unser Wunsch

In einem Hochschulstudium oder einer vergleichbaren Ausbildung betriebswirtschaftlicher Prägung haben Sie bereits mehrere Jahre Erfahrung gesammelt im Vertrieb anspruchsvoller Produkte der IT- und Kommunikationsbranche. Für das Erreichen Ihrer Ziele handeln Sie stets kunden-, ergebnis- und lösungsorientiert, sowie mit einem hohen Grad an Eigenmotivation und Eigeninitiative. Kontakt- und kommunikationsstark gelingt es Ihnen, in jeder Situation sicher aufzutreten sowie Ihre Kunden und Kollegen für sich zu gewinnen. Hohe Mobilität und sehr gute Englischkenntnisse sind für Sie selbstverständlich.

Ihre Chance

Für Ihren Einsatz bieten wir Ihnen ein leistungsgerechtes Einkommen, alle Sicherheiten eines IG Metall Tarifvertrags, ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung und die Mitarbeit in einem dynamischen Umfeld.

Interessiert?

Dann senden Sie Ihre Unterlagen, Zeugnisse sowie Ihre Gehaltsvorstellung per eMail an job@coachkontor.com

Wir freuen uns auf Sie.