



Unser Mandant mit dem Hauptsitz in Karlsruhe beschäftigt derzeit über 300 Mitarbeiter und erwirtschaftet mit diesen einen Umsatz von über 30 Millionen Euro. Dabei liegen die Kompetenzen des Unternehmens insbesondere in den Bereichen Cloud und Hosting, Managed Services, IT-Consulting und Softwareentwicklung. Hierzu zählen die sowohl die Realisierung von sicheren IoT-Netzen wie auch die Nutzung von Cloud-Technologien und die Implementierung von digitalen Arbeitsplatz-Lösungen.

Für den Standort in Mannheim sucht unser Kunde zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Festanstellung eine/einen qualifizierte*n:

Account Manager für Managed-Services und Datacenter-Lösungen (m/w/d)

Job-ID: CF-00005586

Ort: Mannheim

Remoteanteil / Home Office: 60%

Ihre Hauptaufgaben:

- Beratung und Betreuung der Kunden und Kontakte im gehobenen Mittelstand und im öffentlichen Bereich zu den professionellen Services rund um Data Center, SAP und Netzwerk in der Region Süddeutschland
- Primäre Verantwortung für die Neukundengewinnung
- Erkennen von Trends und Innovationen, Einbringen dieser und Erarbeitung von Vertriebskonzepten sowie kundenspezifischen Lösungen
- Beantwortung technisch komplexer Fragestellungen in enger Zusammenarbeit mit den Presales-Kolleg*innen
- Aufbau und Pflege guter Beziehungen zu Herstellern und Lieferanten
- Erarbeitung von Angeboten mit dem Vertriebsinnendienst
- Erarbeitung von kundenindividuellen Lösungen, in enger Zusammenarbeit mit den technischen Spezialisten und Präsentation dieser beim Kunden
- Führen von Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Kaufmännische Ausbildung, z.B. als IT-Systemkaufmann (w/m/d) oder ein einschlägiges Studium erfolgreich abgeschlossen oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung in der Akquise von Projekten im IT-Service-Umfeld, mit Fokus auf den Themen DataCenter, SAP und ggf. Netzwerk und IT-Security
- Fundierte technische Kenntnisse in der IT-Infrastruktur sowie Verständnis für IT-/Managed-Services
- Kenntnisse in den Bereichen SAP Infrastruktur, Docker/Kubernetes, Netzwerk und IT-Security

- Kenntnisse im Umgang mit Microsoft CRM und SAP sind wünschenswert
- Mögliche vertriebliche Herstellerzertifizierungen wären ein Plus
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Hervorragendes Verhandlungsgeschick und souveränes Auftreten auf allen Hierarchie-Ebenen
- Gut vernetzt und routiniert in der Pflege eines kontinuierlichen Beziehungsmanagements mit den Partnern
- Über die aktuellen Markttrends informiert
- Teamgeist und Respekt im Umgang mit Menschen

Unser Mandant bietet:

- Modernes Vergütungsmodell mit steuerfreier Sach- und Zusatzleistung i. H. v. 50 Euro monatlich
- Ein Dienstwagen entsprechend der Car Policy, der auch privat zur Verfügung steht
- Hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten durch unterschiedliche Weiterbildungsmöglichkeiten (z.B. die Teilnahme an Zertifizierungen)
- Benefits wie z.B.:
 - Jobrad
 - Betriebliche Altersvorsorge
 - Vermögenswirksame Leistungen
 - Eine Unfallversicherungen
- Spannende Aufgaben und eigenverantwortliches Arbeiten in einer modernen und zukunftssicheren Unternehmensgruppe
- Gelebte Work-Life-Balance gepaart mit gemeinsamen Mitarbeitererevents
- Ein gutes und individuelles Onboarding



Ihr Ansprechpartner:

Josefa Eickershoff

auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 151 228 862 45

E-Mail: josefa.eickershoff@auteega.com

Jetzt bewerben