



Unser Mandant ist in Europa führender, international agierender herstellerübergreifender Dienstleister für Informationstechnologie mit insgesamt mehr als 12.000 Mitarbeitern und mehreren Tausend Mitarbeitern an über 20 Standorten in Deutschland. Das Kerngeschäft sind IT-Infrastrukturdienstleistungen beginnend bei der Hardware-Versorgung über Break & Fix Services, Onsite- und Projektleistungen bis hin zum Outsourcing. Seine Kunden erreicht unser Mandant über ein flächendeckendes Netz von Standorten in Deutschland, England, Frankreich und Benelux sowie über internationale Partner in Europa, Asien und Nordamerika.

Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir
einen engagierten

Service Account Manager m/w - Maintenance Sales

STANDORT	NRW
BRANCHE	Informationstechnologie
REFERENZNUMMER	IT-214-03251
KARRIERELEVEL	Senior Fachkraft / Projektleiter
EXPERTISEN	Abgeschlossenes technisches bzw. betriebswissenschaftliches Studium oder vergleichbar, Kaufmännische- sowie Branchenkenntnisse, Deutsch, Englisch

Wenn Sie technologisch anspruchsvolle Projekte im Bereich IT-Infrastruktur-Dienstleistungen immer schon gereizt haben, dann setzen Sie alles daran, unsere Vertriebsziele für Maintenance-Leistungen im Bereich Networking, Security und Unified Communication zu erreichen und Bestands- sowie Neukunden zu entwickeln und zu betreuen.

HAUPTAUFGABEN

- Identifikation und Vorantreiben von Kundenprojekten
- Angebotserstellung für große Maintenance-Verträge
- Aufbau und Pflege von dauerhaften Kundenbeziehungen
- Planung, Durchführung und Koordination von Kundenterminen
- Verantwortung für Umsatz- und Ergebnisziele des zu betreuenden Kundenstamms
- Sie knüpfen enge Kontakte zu den Kunden-Account-Teams von uns und Herstellern und stellen durch eine hohe Beratungsorientierung und hochwertige Lösungen die Kundenzufriedenheit sicher

COMPENSATION PACKAGE

- Leistungsorientiertes Vergütungspaket
- Firmenwagenregelung
- Abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit in einem innovativen Unternehmen mit gutem Arbeitsklima

IHR PROFIL

- Mehrjährige einschlägige Erfahrung im Hardware- und/oder Dienstleistungsvertrieb, idealerweise im Umfeld eines Systemhauses, eines Systemintegrators oder Value Added Distributors sowie im Maintenance-Bereich
- Gute Kenntnisse in den Technologiefeldern Security, Netzwerk, Rechenzentrum, Datacenter und Client-Infrastruktur
- Erfahrungen in der Präsentation technischer Inhalte und der Moderation von Kundenworkshops
- Fundierte Erfahrung in der Akquisition von Neukunden und in der Kundenbetreuung (sowohl Großkunden als auch Mittelstand)
- Know-how im Eskalations- und Konfliktmanagement
- Schnelle Erfassung komplexer Themenstellungen sowie die für Dritte verständliche Darstellung von Lösungsansätzen
- Gute Rhetorik- und Präsentationstechniken sowie eine strukturierte und analytische Arbeitsweise
- Englische Sprachkompetenz
- Gute IT-Anwenderkenntnisse
- Kaufmännische Kenntnisse
- Reisebereitschaft (25% - 50%)

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung unter Angabe der Referenznummer **IT-214-03251** und bitten um Zusendung Ihrer aussagekräftigen und **vollständigen Bewerbungsunterlagen** (tabellarischer Lebenslauf, sämtliche Zeugniskopien v.a. incl. Schulabschluss / Abitur, Diplom, Verleihungsurkunde, Arbeitszeugnisse, Angabe des Zielgehalts und möglicher Eintrittstermin) **ausschließlich per E-Mail** an: carsten.rahe@rahe-consultants.com.

Für die telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen Herr **Carsten Rahe** unter **02361-9433791** gerne zur Verfügung. Die vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung und die Beachtung von Sperrvermerken sichern wir zu.