

UNTERNEHMENSBE SCHREIBUNG

Unser mittelständisch geprägter Kunde zählt zu den wirtschaftlich erfolgreichsten Systemintegratoren und Herstellern von Telekommunikationslösungen in Deutschland sowie zu den Top-5-Unternehmen in Europa. Das Kerngeschäft bildet die Konzeption, Vermarktung und Implementierung komplexer Kommunikationslösungen für mittlere und große Unternehmen, medizinische Einrichtungen und öffentliche Auftraggeber.

In Deutschland ist unser Kunde an mehr als 15 Standorten mit Vertriebs- und Servicezentren vertreten und unterstreicht damit sein klares, langfristiges Bekenntnis zu einer erfolgreichen Direktvertriebsstrategie im B-to-B-Geschäft. Zur Unterstützung des weiteren Wachstums sucht unser Kunde am Standort **Bremen** einen

ACCOUNT MANAGER, M/W

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKT

Ihre Kunden gewinnen und betreuen Sie innerhalb der oben genannten Zielgruppen. Dazu erarbeiten Sie gemeinsam mit den Kunden prozessoptimierende ITK-Lösungen und Servicekonzepte. Die gesamte Akquisition, Angebotserstellung und Vertragsgestaltung zur Vermarktung des vollständigen Portfolios liegen verantwortlich in Ihren Händen. Sie handeln mit einem großen Maß an Selbständigkeit und Eigenverantwortlichkeit und dem Rückhalt eines aktiven und professionellen Teams, das sie in vielen Bereichen (Pre-Sales-Consulting, IT-Engineering, etc.) unterstützt. Dabei gestalten und entwickeln Sie auch die regionalen Wachstumsstrategien mit. Sie berichten direkt an die Standortleitung.

QUALIFIKATION

Sie sind heute als Account Manager oder Key Account Manager erfolgreich im Vertrieb für eines der Top-Unternehmen (Systemhersteller, Infrastrukturhersteller, Managed Service Supplier, Systemintegrator) der Branche tätig. Managed-Services, Unified Communications, VoIP, SIP, Collaboration bilden bereits heute die inhaltlichen Eckpunkte Ihrer Arbeit. Idealerweise verfügen Sie über eine Kombination aus technischer und betriebswirtschaftlicher Ausbildung. Sie überzeugen durch Persönlichkeit, Kompetenz und Erfahrung. Sie sind begeistert und verbindlich im Auftreten, sowohl im Vier-Augen-Gespräch als auch in der Präsentation. Ihre Arbeitsweise ist gleichermaßen durch konzeptionelle und inhaltliche Präzision gekennzeichnet, wie durch Dynamik und Spontanität. Neue Technologien und sich ändernde Marktanforderungen motivieren Sie.

JOBANGEBOT

Unser Kunde bietet für diese Position einen unbefristeten Anstellungsvertrag in einem wirtschaftlich unabhängigen, internationalen Unternehmen. Die Vergütung, bestehend aus einem fixen und einem variablen Anteil, ist attraktiv und beinhaltet die üblichen Komponenten. Ein Dienstwagen sowie Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven sind ebenfalls mit dieser Position verbunden. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege ermöglichen ein vertriebs- und kundenorientiertes Arbeiten.

NÄCHSTE SCHRITTE

Wenn Sie sich von der Unternehmens- und Stellenbeschreibung angesprochen fühlen, senden Sie uns gern Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der Kennziffer **MRA-019-2010**, bitte unbedingt mit einer Angabe zu Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin. Ihre Bewerbung senden Sie bitte per E-Mail an folgende Adresse: **bewerbung@mar-sslc.de**, zu Händen Herrn Marc Rausch.

Eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung und Ihrer Daten ist für uns selbstverständlich.

Weitere Informationen über MAR finden Sie im Internet unter: www.mar-sslc.de

