

Ihre Spezialisten für die ITK-Branche

„Unsere eigene Anpassungsfähigkeit nennen wir Flexibilität, die Anpassungsfähigkeit der anderen heißt Opportunismus.“

Thilo von Trotha

Unser Klient ist das international führende Telekommunikationsunternehmen mit dem größten IP-Netz weltweit. Mit knapp 30.000 Mitarbeitern ist das Unternehmen in 220 Ländern der Erde präsent. Rund 4 Mio. Kunden nutzen Services wie „managed network und security solutions“ sowie „managed telephony, -messaging und -infrastructure“ und verlassen sich dabei auf einen 24/7 Service in 30 Sprachen. Für die deutsche Vertriebsorganisation suchen wir einen Potenzialträger im Vertrieb, der bisher vielleicht in der zweiten Reihe stand und nun seine Chance zur Ausweitung seiner Verantwortung und Möglichkeiten zur Umsetzung eines „consultive selling approach“, sucht. Wir suchen einen intelligenten „Hunter“ mit dem Gespür für Bedarfe und Machbarkeit aber auf der Basis eines qualifizierten „Account Managements“. Wenn Sie sich in dieser Beschreibung wiedererkennen, dann freuen wir uns sehr auf einen ersten Kontakt mit Ihnen als m/w:

B²B Vertriebspezialist -Telekommunikation Account Management - Spezialist mit Hunterpersönlichkeit

Ziele der Position

Sie steigern die Marktanteile unseres Klienten durch die Gewinnung von zugewiesenen „named accounts“ (New Logo Business) sowie im Umfeld Ihrer bisherigen Branchenschwerpunkte. Sie positionieren unseren Klienten als Spezialanbieter für diese Klientel durch hochspezifische Lösungen und Services. Sie erweitern bei den Entscheidern das Bewusstsein für die enorme Leistungsfähigkeit unseres Klienten im Gesamtkontext betriebswirtschaftlicher und technischer Optimierungen.

Aufgaben

- Erreichung eines Jahresumsatzzieles (Order Entry) von ca. 6 Mio. Euro
- Generierung von Einzelprojektumsätzen mit > 1 Mio. Euro Projektwert
- Ermittlung von Umsatzpotenzialen bei potentiellen Kunden
- Ermittlung der gegenwärtigen Servicepartner und Vertragsrestlaufzeiten
- Entwicklung der Bestandskunden durch Identifikation weiterer Umsatzpotenziale
- Erarbeitung spezifischer Lösungen auch außerhalb der Norm (z.B. Events)

Anforderungsprofil

- Akademische oder vergleichbare Ausbildung
- 2-4 Jahre Erfahrung in einem ähnlich beratungsintensiven Vertriebsbereich
- Letzte Umsatzverantwortung mindestens 2-3 Mio. Euro per anno
- Selbst generierte Vertriebsfolge mit Projektwerten von mindestens > 300 TEURO
- Kaltakquisitionstärke
- Verwertbare Kontakte bei wirklichen Entscheidern in Ihren Schwerpunktbranchen
- Telekommunikationskenntnisse
- Projektmanagementfähigkeiten mit sehr gutem Leadership
- Managementskills (Organisation, Überblick, Planung, unternehmerisches Denken)
- Hohe Internationalität
- Sehr gute, präsentationssichere Englischkenntnisse
- Sehr gute Kommunikations- und Moderationsfähigkeiten
- Teamplayer
- Frische, gewinnende Persönlichkeit mit entsprechendem Auftritt
- stabile Entwicklung

Perspektiven

- Ausprägung fachlicher Schwerpunkte durch intensive Fort- und Weiterbildung
- Sukzessive Übernahme der Gesamtverantwortung für größere und größte Kunden
- Nach Bewährung ggf. Entwicklung zum Teamleiter mit Linienführungsverantwortung

Package

- Zielgehalt deutlich oberhalb des Marktstandards durch nicht gedeckelte variable Anteile!
- Attraktiver Dienstwagen (BMW, Audi, Mercedes)
- Hochmodernes technisches Equipment
- Umfangreiche Nebenleistungen

Wir sind die Spezialisten für die Besetzung anspruchsvollster Positionen im beratungsintensiven „B²B-Vertrieb“ der Telekommunikations- und der IT-Branche. Unsere Kandidaten zeichnen sich durch einen „consultative selling approach“ aus. Sie realisieren mit kundenindividuellen Lösungen im Projektgeschäft bis zu zweistellige Millionenumsätze im Jahr. Unser Aktionsgebiet ist der deutschsprachige Raum sowie Liechtenstein und Luxemburg. Unsere Klienten sind namhafte internationale Konzerne und Unternehmen. Mit und auch ohne konkreten Veränderungswunsch ist uns Ihr CV herzlich willkommen. Damit sichern Sie sich eine Option für Ihre Zukunft! Selbstverständlich können Sie sich auf unsere Diskretion und die Beachtung von Sperrvermerken hundertprozentig verlassen.

Für weitere Fragen steht Ihnen Ihr Berater Herr Peter Scherf unter Telefon +49 (0) 64 35 / 90 93 - 11 gerne zur Verfügung. Ihre Bewerbung erreicht ihn bevorzugt per E-Mail:

peter.scherf@euroworks.com

oder per Post:

**Euroworks GmbH
Internationale Personalberatung
Hauptstraße 4-6
D-56414 Steinefrenz.**

Weitere Informationen und ggf. alternative Stellenangebote finden Sie unter www.euroworks.com