

Ihre Spezialisten für die ITK-Branche

*„Alles Große in der Welt wird nur dadurch Wirklichkeit,
dass irgendwer mehr tut, als er tun müsste.“*

Hermann Gmeiner

Herausforderung für B²B-Vertriebsspezialisten im Projektgeschäft ...

...das bietet Ihnen unser Klient, ein international führendes IT- und Telekommunikationsunternehmen. Mit dem größten IP-Netz weltweit, mit einer Präsenz in 220 Ländern und getragen von rund 18.000 hoch motivierten Mitarbeitern werden 3750 multinationale Kunden mit hoch professionellen ITK-Solutions auf der Basis eines weltweiten 24/7 Service betreut.

Mit diesem breiten Portfolio an Dienstleistungen, weitreichenden Zugangsoptionen und einer umfassenden Lösungsstrategie leistet das Unternehmen einen wesentlichen Beitrag dazu, dass seine Kunden neue, innovative Geschäftsmodelle realisieren können. Für die deutsche Vertriebsorganisation suchen wir einen fachlich senioren Kompetenzträger mit hoher Internationalität und einer gewachsenen Vertriebs-erfahrung im großvolumigen B2B-Geschäft. Ihre Verantwortung liegt in der Betreuung eines international agierenden Logistikunternehmens. Ihre Fähigkeiten und Erfahrungen als analytischer Kopf und Ihre Lösungskompetenz als Berater sind uns genauso wichtig wie eine gewinnende Persönlichkeit mit Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen. Der berühmte „proven track of record“ bei der Erreichung von Zielen rundet Ihr Profil ab. Der Dienstsitz für diese Position ist Hamburg, eine „Home-Office-Lösung“ ist hier nicht möglich. Wenn Sie also ein zielorientierter Vertriebsprofi (m/w) in der „upper class“ des großvolumigen Lösungsvertriebes sind, dann freuen wir uns auf einen ersten Kontakt für die Position:

Key Account Manager (m/w)

Betreuung eines multinationalen Großunternehmens der Logistikbranche

Ziele der Position

Sie unterstützen das Unternehmen durch die laufende Festigung und Ausweitung der Geschäftsbeziehungen zu dem zugewiesenen Account. Durch Ihre Kenntnisse der Wertschöpfungskette(n), den „pain factors“ und den Visionen dieses global agierenden Players, erkennen Sie frühzeitig „up- und cross-selling Potenziale“ und sind bereits Teil der Lösung bevor noch die jeweilige Ausschreibung erfolgt. Im Rahmen internationaler Projektteams sind Sie der zentrale Ansprechpartner für Ihre Kollegen im In- und Ausland wie auch im „face-to-face“ gegenüber Ihrer Kunden.

Aufgaben

- Laufende Betreuung des zugewiesenen Accounts mit allen dazugehörigen Konzernstrukturen und Einheiten in Deutschland
- Nutzung von up- und cross-selling Potenzialen
- Gewährleistung der erfolgreichen Abwicklung bei den Einzelprojekten
- Moderierendes „trouble shooting“ und „people management“ gegenüber allen eigenen aber auch den Projektbeteiligten des Kunden

Anforderungsprofil

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 8 Jahre Erfahrung im beratungsintensiven B²B-Vertrieb von hoch erklärungsbedürftig Services und Leistungen
- Gute bis sehr gute Kenntnisse der Logistikbranche
- Spezifische Kenntnisse der Wertschöpfungskette eines international agierenden Logistikunternehmens (Strukturen, Prozesse, Herausforderungen)
- Sehr gute englische Sprachkenntnisse
- Erfahrung mit großvolumigen Projekten (> 1 Mio. Einzelwert)
- Projektmanagementfähigkeiten mit sehr gutem Leadership
- Sehr gute allgemeine Management Skills
- Multikulturelle Einstellung
- Hohe Internationalität
- Sehr gute Kommunikations- und Moderationsfähigkeiten
- Überzeugter Teamplayer
- Gewinnende Persönlichkeit mit entsprechendem Auftritt
- Hohe Stressresistenz
- Durchsetzungsvermögen
- Ausgeprägte Lernfähigkeit

Perspektiven

- Ausprägung fachlicher Schwerpunkte durch intensive Fort- und Weiterbildung
- Sukzessive Übernahme der Gesamtverantwortung für größere und größte Projekte
- Evt. Entwicklung in die internationale Organisation unseres Klienten

Package

- Interessantes OTE-Zielgehalt plus performanceabhängige Zuschläge
- Attraktiver Dienstwagen (BMW, Audi, Mercedes)
- Hochmodernes technisches Equipment
- Umfangreiche Nebenleistungen

Die Euroworks Personalberatung

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 Millionenumsätze pro Jahr.

Unser Aktionsgebiet ist der deutschsprachige Raum sowie Liechtenstein und Luxemburg.

Ihre Unterlagen sind uns herzlich willkommen, wir beraten Sie gerne und kostenlos. Damit sichern Sie sich eine wichtige Option für Ihre Zukunft. Selbstverständlich können Sie sich auf unsere Diskretion und die Beachtung von Sperrvermerken 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:

bewerbung@euroworks.com

oder per Post:

Euroworks e.K.

Personal- und Unternehmensberatung

Hauptstraße 4-6

D-56414 Steinfrenz

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