

WIR SUCHEN DICH ALS ACCOUNT EXECUTIVE (W/M/D)

ÜBER UNS

Die Cloud ist kein geheimnisvoller Ort! Sie ist schlicht die Antwort auf die Frage, wie IT in Zukunft konsumiert wird. Cloud bedeutet Kulturwandel, den Aufbau neuer Fähigkeiten und Vorgehensweisen. Wir begleiten unsere Kunde in ihrer Cloud-Transformation, beraten aber nicht nur, sondern übernehmen langfristig Verantwortung als Trusted Advisor und Betriebsdienstleister. Immer auf Augenhöhe, offen und fokussiert. Als Account Executive stehst Du unseren Kunden in allen Phasen ihrer Cloud-Transformation zur Seite und zeigst neue und erprobte Wege auf.

DAS BIETEN WIR

- **Fühl Dich wohl!** Neben einem attraktiven Gehaltspaket kannst Du Dir Dein individuelles Mobilitätskonzept zusammenstellen (Bahncard, Firmenwagen, E-Bike etc.). Selbstverständlich bekommst Du zudem modernste Arbeitsmittel zur Verfügung gestellt, welche Dich auch im Homeoffice nach Deinen Wünschen arbeiten lassen!
- **Arbeite doch wo Du willst!** Neben einer flexiblen Wahl zwischen einem modernen Office und dem Homeoffice, bieten wir Dir eine ganz besondere Möglichkeit: Bei uns kannst Du jedes Jahr, für einen bestimmten Zeitraum, aus einem europäischen Land deiner Wahl arbeiten und so beispielsweise direkt deinen Urlaub daran anknüpfen!
- **Mach Dich startklar!** Im Onboarding Prozess wirst Du von erfahrenen Kollegen in einem familiären und entspannten Umfeld an die Hand genommen, um Dich optimal auf Deinen Job vorzubereiten.
- **Sei dabei!** Die Cloudreise unserer Kunden ist in vollem Gange und verändert die IT maßgeblich. Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um unsere Kunden auf dieser Reise zu begleiten.
- **Übernehme Verantwortung!** Für den Kunden, für Dich selbst und Deine Weiterentwicklung. Bei uns bist Du mehr als einer von vielen. Du kannst Dich individuell weiterentwickeln und deine Vertriebskarriere weiter ausbauen. Wir sind mehr als nur Zahlen!

Nach individueller Einarbeitung übernimmst Du als Account Executive folgende Aufgaben:

- Akquise von Neukunden im Segment des gehobenen Mittelstandes
- Strategische Weiterentwicklung der Kunden, um ein nachhaltiges Wachstum und entsprechende Profitabilität sicher zu stellen
- Enge Zusammenarbeit mit unseren Consultants und SRE's, um den Kunden vollumfänglich betreuen zu können
- Verhandlung von langfristigen -und komplexen Managed Cloud Serviceverträgen

DAS BRINGST DU MIT

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, oder eine Ausbildung zum IT-Systemkaufmann
- Verkaufstalent mit Erfahrung im Vertrieb von komplexen IT-Lösungen
- Gute Deutsch und Englischkenntnisse, sowie Führerschein Klasse B
- Modernes Mindset und positive Grundhaltung
- Sehr gute Rhetorik- und Präsentationsfähigkeiten