

great HEADS

DIE PERSONALBERATER

great HEADS sucht SIE

Unser Auftraggeber ist ein weltweit tätiges Technologieunternehmen und zählt zu den etablierten Anbietern professioneller Druck- und Dokumentenlösungen. Das Unternehmen verbindet die Stärke einer international erfolgreichen Marke mit einer Vertriebsorganisation, in der Eigeninitiative, Kundennähe und der Aufbau neuer Geschäftsmöglichkeiten ausdrücklich gefragt sind. Nachhaltigkeit ist dabei kein werblicher Zusatz, sondern fester Bestandteil der Produkt- und Unternehmensstrategie.

Für den weiteren Ausbau des Geschäfts mit privatwirtschaftlichen Unternehmenskunden suchen

*Key Account (m/w/d) für das Vertriebsgebiet
Ostdeutschland
JOB-ID: 00365*

WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

- + ein klar definiertes Vertriebsgebiet mit bestehenden Kunden und echtem Potenzial für Neugeschäft
- + ein breites, erklärungsbedürftiges Lösungsportfolio statt reiner Produktverkauf

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

- + direkter Zugang zu Corporate End Usern und gleichzeitig enge Zusammenarbeit mit etablierten Vertriebspartnern
- + kurze Wege zu Pre Sales und internen Spezialisten, die dich in komplexen Projekten unterstützen
- + ein international geprägtes Unternehmen, das Innovation, Kundenzufriedenheit und Nachhaltigkeit sichtbar in seiner Marktstrategie verankert

DIE POSITION

- + Du gewinnst privatwirtschaftliche Unternehmenskunden in Ostdeutschland und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen weiter.
- + Du baust eine belastbare Sales Pipeline auf, steuerst deine Opportunities und erreichst die vereinbarten Quartalsziele.
- + Du sprichst Entscheiderinnen und Entscheider früh im Beschaffungsprozess an und begleitest den gesamten Weg vom ersten Kontakt bis zur langfristigen Kundenbeziehung.
- + Du analysierst Anforderungen, entwickelst überzeugende Nutzenargumentationen und präsentierst das Lösungsportfolio auf Entscheiderebene.
- + Du bindest Systemhäuser, IT Reseller und Fachhandelspartner gezielt ein und entwickelst gemeinsame Geschäftsmöglichkeiten.
- + Du koordinierst Pre Sales und weitere interne Fachbereiche für Lösungskonzepte, Angebote und Projekte.
- + Du begleitest Ausschreibungen, unterstützt Bieter, koordinierst Rückfragen und steuerst erforderliche Sonderpreisvereinbarungen.
- + Du pflegst Kunden und Opportunity Daten im CRM und sorgst für transparente Forecasts.
- + Du vertrittst das Unternehmen bei Messen, Veranstaltungen und Kundenterminen im Vertriebsgebiet sowie bei ausgewählten bundesweiten Formaten.

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

DER IDEALE KANDIDAT

- + Erfahrung im lösungsorientierten B2B Vertrieb an größere Unternehmenskunden und deren Einkaufsorganisationen
- ein gutes Netzwerk oder belastbare Erfahrung im Umfeld von IT Resellern, Systemhäusern oder spezialisierten Vertriebspartnern
- + idealerweise Kenntnisse in Office Print, Business Inkjet, Managed Print Services, Druckerflotten oder vergleichbaren komplexen IT Lösungen
- + echten Hunter Antrieb, verbunden mit der Fähigkeit, Accounts strategisch und langfristig zu entwickeln
- + Routine in mehrstufigen Verkaufsprozessen, Ausschreibungen und der Zusammenarbeit mit internen Spezialistenteams
- + sicheren Umgang mit CRM und Vertriebssteuerung sowie ein gutes Verständnis für Zahlen, Pipeline und Forecasting
- + ein betriebswirtschaftliches Studium, eine kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation mit relevanter Berufserfahrung
- + sehr gute Kommunikationsfähigkeit in deutscher Sprache und gutes Englisch für die Zusammenarbeit im internationalen Umfeld

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

GET IN TOUCH

Interesse? Dann freuen wir uns auf ein vertrauliches Gespräch. Du musst nicht jeden einzelnen Punkt erfüllen. Entscheidend ist, dass du Corporate Sales verstehst, gerne neues Geschäft entwickelst und gleichzeitig professionelle, langfristige Kundenbeziehungen aufbauen kannst. Deine Ansprechpartnerin

Isabel Christin Ennenbach, isabel.ennenbach@greatheds.de

Diskretion ist selbstverständlich. Deine Unterlagen und Informationen werden ausschließlich im Rahmen dieses Auswahlprozesses verwendet.

Berater : Isabel-Christin Ennenbach

Berater E-Mail : isabel.ennenbach@greatheds.de

Berater Telefon : +49 521 163 977 01



Isabel-Christin
Ennenbach

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

ÜBER UNS

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.