



Nutzen Sie Ihre Chance und starten Sie durch als: **(Key) Account Manager (m/w/d)**

Wir sind als Enterprise Communications & Services GmbH bundesweiter Spezialist im Bereich Sprachkommunikation, Unified Communications und Network. Als mittelständisches, eigentümergeführtes IT-Systemhaus bieten wir mittlerweile 150 Mitarbeitern eine berufliche Heimat und wollen unseren Wachstumskurs fortsetzen. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir **ab sofort in Vollzeit**:

(Key) Account Manager (m/w/d) - bundesweit für verschiedene Vertriebsgebiete

Das sind Ihre Herausforderungen:

- Eingebunden in ein kompetentes und dynamisches Vertriebsteam übernehmen Sie Verantwortung im Bereich Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung in Ihrem Vertriebsgebiet
- Sie vermarkten unser Portfolio mit den Bereichen Unified Communications, TK-Anlagen, Netzwerktechnik, Datacenter und Cloud
- Sie erstellen Angebote und Lösungspräsentationen und führen Vertragsverhandlungen durch
- Sie entwickeln Strategien zur Kundenentwicklung und setzen diese selbstständig um
- Sie führen Bedarfsanalysen unter Berücksichtigung der Wettbewerbsbedingungen beim Kunden durch

Das bieten wir Ihnen:

- Eine intensive Einarbeitung und gezieltes Coaching durch die Führungskraft
- Langfristig sicherer Arbeitsplatz
- Attraktives Vergütungsmodell
- Spannende und abwechslungsreiche Aufgaben in einem innovativen und bedeutsamen Umfeld
- Ausstattung mit modernen Arbeitsmitteln und Dienstwagen mit Privat-Nutzung
- flexible Arbeitszeitgestaltung und die Möglichkeit zu Homeoffice
- Eine offene Unternehmenskultur und ein kollegiales Arbeitsklima tragen zu einer angenehmen Arbeitsatmosphäre bei

Das bringen Sie mit:

- Ein abgeschlossenes Hochschul- bzw. Fachhochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung in den Bereichen Wirtschaft oder Technik / IT
- Sie sind ein Verkaufstalent und haben Erfahrung als Account Manager im Vertrieb von IT- oder Telekommunikationsprodukten
- Sie haben Spaß am Umgang mit Menschen, sind kommunikationsstark und empathisch
- Dienstleistungs- und Kundenorientierung sind für Sie selbstverständlich
- Sie haben Gespür für Geschäftspotentiale und verhandeln wie ein Profi
- Sie verkörpern unsere Unternehmenswerte: Zuverlässigkeit und Lösungsorientierung
- Führerschein Klasse B, sowie Reisebereitschaft (in der Regel nur innerhalb des eigenen Vertriebsgebietes)

Interessiert? Dann bewerben Sie sich jetzt und Sie bekommen garantiert eine schnelle Rückmeldung. Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse und Zertifikate) unter Angabe des gewünschten Vertriebsgebietes und frühestmöglichem Eintrittstermin per Mail an: karriere@ecs-deutschland.de

Für Fragen steht Ihnen zur Verfügung:
Domenica Roesler
Tel.: 0341 230 73 199

www.ecs-deutschland.de