



Mitarbeiter/in gesucht: Account Manager/in

Wir.

Wir sind der Spezialist für IT-Effizienz- und Kostensenkungspotenziale. Wiederkehrende IT Geschäftsvorfälle zu automatisieren ist unser oberstes Ziel, damit sich die IT-Mitarbeiter unserer Kunden auf die wirklich wichtigen Aufgaben fokussieren können. Wir analysieren die Ausgangslage, Benchmarken diese mit bewährten Standards der IT Industrie, optimieren IT Geschäftsprozesse und liefern integrierte Lösungen.

Mit über 300 Kunden sind wir einer der führenden Spezialisten für die Lieferung von Lösungen zur „End-to-End“ -Automatisierung von IT Geschäftsvorfällen. Wir liefern, integrieren, betreiben und warten Lösungen von CA, Globo, Matrix42, Nexthink und anderer namhafter Hersteller.

Wir trainieren und Coachen IT-Teams auf dem Weg zur „Value-IT“, einer reifen IT mit nachweislich hoher Wertschöpfung.

Und wenn dieser Weg zu lang ist, liefern wir modulare Managed IT-Services.

Wir wachsen! Wachsen Sie mit uns!

Sie:

Sind Sie kommunikativ, engagiert, aktiv und haben bereits erfolgreich IT Lösungen bei Kunden im Mittelstand verkauft? Kennen Sie die Bedürfnisse

Wenn Sie die Herausforderung annehmen möchten, senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf und Zeugnissen, Ihrem Gehaltswunsch und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin per Email an: mma@dsp-eu.de

und Wünsche von CIOs und IT Teamleitern? Haben Sie eine erfolgreiche Strategie, diese richtig zu adressieren? Sind Sie in Ihrer Vorgehensweise strukturiert, zielgerichtet, hartnäckig und seriös? Verstehen Sie mit dem Vertriebshandwerkszeug und einem CRM-System richtig umzugehen? Dann passen Sie genau in unser Team!

Sie und Wir, ein starkes Team.

Nach einer Ausbildungs- und Trainingsphase, in der wir Sie auf Ihre Aufgaben vorbereiten und mit unseren Lösungen und denen unserer Partner vertraut machen, akquirieren Sie eigenverantwortlich Projekte bei definierten Kunden.

Weitere Qualifikationen und Zertifikate erlangen Sie durch die regelmäßige Teilnahme an den Produktschulungen unserer Partner.

Das Tätigkeitsfeld umfasst die Identifikation von potenziellen Neukunden, die Pflege von Bestandskunden, das Erstellen von Angeboten, die Initiierung von Aufträgen und die vertriebliche Begleitung deren Abwicklung. Wir unterstützen Sie mit Pre-Sales-Ressourcen und einem zentralen Marketing.

Für den deutschlandweiten Einsatz werden Sie von uns mit allen notwendigen Betriebsmitteln ausgestattet. Dienstsitz ist Bad Homburg.

Fragen?

Herr Marco Marutschke

Tel.: 06172-679460

