

Account Manager (m/w) in Stuttgart und Neu-Isenburg

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams suchen wir für unsere Niederlassungen in Stuttgart und Neu-Isenburg schnellstmöglich jeweils einen Account Manager (m/w)

Ihre Aufgaben

Sie betreuen als Mitarbeiter des Vertriebsteams eine bestimmte Region Deutschlands. Ihr Aufgabengebiet konzentriert sich auf die Gewinnung strategischer Neukunden im Bereich des gehobenen Mittelstandes und der Top 500 Unternehmen. Sie arbeiten übergreifend über alle unsere Geschäftsbereiche im Lösungsbereich komplexer Geschäftskommunikation. Dies betrifft Sprach-, Daten- und Mobilitätslösungen sowie die Vermarktung von Consulting Leistungen. Sie führen Verkaufs- und Vertragsverhandlungen, erstellen Business- und Accountpläne und tragen Umsatz- sowie Margenverantwortung bei zugeordneten Kunden bzw. Segmenten.

Sie haben Interesse an dieser interessanten und abwechslungsreichen Aufgabe? Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

Über Damovo

Damovo liefert technologie-basierende Lösungen für Geschäftskunden weltweit.

Unsere Kunden profitieren von unserer 40-jährigen Erfahrung und Kompetenz - verbunden mit einem etablierten Partnernetzwerk. Mit unserem beratenden Ansatz - Understand, Deliver und Improve - ermitteln wir in Zusammenarbeit mit unseren Kunden, den Beitrag, den Technologie zur Erreichung ihrer Unternehmensziele leisten kann - jetzt und in Zukunft. Das Damovo Portfolio umfasst Lösungen in den Bereichen Unified Communications & Collaboration, Enterprise Networks, Contact Center, Cloud Services und Global Managed Services.

Damovo unterhält lokale Niederlassungen in Europa und bietet weltweite Services in mehr als 100 Ländern an. Unabhängig von der Branche und dem geografischen Standort geben wir unseren 2.000 Kunden genau die Werkzeuge an die Hand, die sie benötigen, um kontinuierliche Unternehmensverbesserungen zu erzielen.

Erfahren Sie mehr unter <https://www.damovo.com/de/karriere/>

Wir bieten

- Interessantes, innovatives und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld
- Ausgezeichnetes Betriebsklima
- Bedarfsorientierte, kompetente Weiterbildung inkl. Zertifizierung
- Interessantes Vergütungs- und Sozialpaket

Ihr Profil

Um diese Aufgaben übernehmen zu können, verfügen Sie über ein fundiertes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine entsprechende Ausbildung. Des Weiteren haben Sie eine mehrjährige Vertriebserfahrung bei einem Integrator von Datennetzinfrastrukturen, einem Hersteller von Datennetzwerkkomponenten bzw. einem Systemhaus oder Hersteller für IP Telefonielösungen/Voice/Contact Center Applikationen mit nachweislichen Erfolgen bei der Entwicklung von nationalen und internationalen Key Accounts.

Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie Kommunikations- und Verhandlungsstärke setzen wir voraus. Darüber hinaus verfügen Sie über gute Anwenderkenntnisse des MS-Office Pakets. Erfolgsorientiertes Arbeiten macht Ihnen Spaß und Sie suchen die vertriebliche Herausforderung.

Es ist für Sie selbstverständlich, kompetent und zuverlässig mit Ihren Kunden und Kollegen zu kommunizieren.

Bewerbung bitte per E-Mail an

bewerbung@damovo.com

Damovo Deutschland GmbH & Co. KG

Gabriele Pfitzer, Human Resources
Heerdter Lohweg 35, 40549 Düsseldorf

Telefon: +49 211 8755 - 4188

<https://www.damovo.de>