

Zu unseren Auftraggebern zählen mittelständische und international agierende große Unternehmen, für die wir individuell abgestimmte IT-Outsourcing-Lösungen professionell betreiben. Mit dieser Einstellung arbeiten wir seit vielen Jahren erfolgreich nicht nur für in Deutschland tätige Kunden, sondern auch für solche, die sich auf internationalem Parkett bewegen. Durch unsere starke Muttergesellschaft sind wir in der Lage, unser breites Leistungsspektrum im internationalen Umfeld anzubieten. Lernen Sie uns kennen! Wir sind der verlässliche Partner für Informationstechnologie. Als dynamisch wachsendes IT-Unternehmen suchen wir Sie für den Standort Mülheim an der Ruhr oder Leonberg zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Key Account Manager (m/w)

Ihr Aufgabengebiet:

- Ausbau der Kundenbeziehungen zu definierten Bestandskunden
- Akquisition, Entwicklung und Qualifizierung von Geschäftsmöglichkeiten bei den definierten Bestandskunden
- Verkauf von komplexen IT-Outsourcing-Lösungen
- Analyse der Geschäftsprozesse des Kunden und seiner Bedürfnisse
- Präsentation möglicher Outsourcing Lösungen
- Erstellung von Offerten und Führung von Verhandlungen
- Koordination, Steuerung und Integration der notwendigen Ressourcen aus unterschiedlichen Geschäftseinheiten und Bereichen zur Zielerreichung
- Kommunikation und Zusammenarbeit mit bereichsübergreifenden Teams
- Behandlung kritischer Themen in komplexen Interessensituationen
- Beobachtung der Marktentwicklung und Identifizierung neuer Marktchancen im Bestandskundenumfeld

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Hochschul-/Fachhochschulstudium, vorzugsweise Informatik, Betriebswirtschaftslehre, Mathematik oder durch einschlägige Ausbildung und Berufspraxis für die Aufgabe gleich zu bewertende Kenntnisse und Fähigkeiten
- Kenntnisse eines breiten Spektrums von Technologien aus dem Rechenzentrum, der Kommunikation und dem Desktop Bereich
- Fähigkeit, komplexe Sachverhalte präzise und verständlich darzustellen und zu vermitteln
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der IT-Industrie, mit Schwerpunkt auf dem erfolgreichen Vertrieb von IT-Lösungen und/oder IT-Services
- Sehr gute Englischkenntnisse (in Wort und Schrift)
- Sehr gute Koordinationsfähigkeit
- Fähigkeit zur fachlichen Führung eines hochqualifizierten Teams von Mitarbeitern aus mehreren Bereichen der Organisation
- Fähigkeit zur Integration und Teamarbeit, Teamgeist
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, Überzeugungskraft
- Fähigkeit, mit Kunden auf Projektmanagement und Führungsebene zu kommunizieren und zu präsentieren

Interessiert?

Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen an unten genannte Anschrift zu Händen Herrn Hans-Jochen Höving bzw. per E-Mail an hans-jochen.hoeving@sds-bs.de. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Höving unter Tel.-Nr. 0208-494-396 gerne zur Verfügung.

Unsere Postadresse für Ihre Bewerbung:

Stinnes-Platz 1
45472 Mülheim an der Ruhr



Die 1969 gegründete sds business services GmbH mit Sitz in Mülheim an der Ruhr ist eine Tochter der ACS Inc., Dallas, einem Unternehmen der Xerox Corporation. sds bietet nationalen und internationalen Kunden leistungsübergreifende IT-Services an und ist auf das Outsourcing von Rechenzentrums- und Infrastrukturservices spezialisiert. Dazu gehören das Hosting und die Pflege von Anwendungen, die Entwicklung und Integration von Systemen sowie die IT-Beratung und das IT-Lebenszyklusmanagement. Ergänzt wird das Angebot durch dezentrale IT-Dienstleistungen. Hierzu zählen insbesondere der branchenunabhängige IT-Betrieb vor Ort, standardisierte Service-Pakete zum IT-Betrieb und umfangreiche Kompetenzen und Partnerschaften mit System- und Softwareherstellern, die eine Standardisierung des Angebots gewährleisten. Weiter verfügt das Unternehmen über umfassende Erfahrungen im SAP Beratungs- und Integrationservice sowie in der Entwicklung kundenspezifischer Software.

Mehr Informationen über sds erhalten Sie unter:

www.sds-bs.de