

## Ihre Karrierechance beim führenden deutschen Anbieter für leistungsfähige IT-Systemlösungen

Seit über 25 Jahren betreut unser Auftraggeber zahlreiche zufriedene Kunden aus den Branchenschwerpunkten Gesundheitswesen, Öffentliche Verwaltungen und der Industrie. Sie profitieren von innovativen IT-, Dienstleistungs- und Beratungskonzepten. Mit fast 300 Mitarbeiter/innen und 12 Niederlassungen im deutschsprachigen Raum ist unser Auftraggeber der anerkannte Partner im Bereich IT Services. Für die Betreuung von Kunden und Interessenten sucht unser Auftraggeber bundesweit

# TOP-VERKÄUFER/INNEN

## IT-Lösungen

### Aufgaben:

- Vertrieb unserer IT- Dienstleistungen und Abschluss von Service- und Dienstleistungsverträgen
- Eigenverantwortliche Betreuung, Akquisition und Entwicklung von Key Accounts im Bereich Krankenhäuser, Rehakliniken und Großpraxen, sowie Öffentliche Verwaltungen und Industriekunden
- Leitung Ihrer Vertriebsregion mit voller Umsatzverantwortung
- Vertriebsorientierte Maßnahmen zur Erreichung der Umsatz- und Unternehmensziele
- Planung und Durchführung von Akquisitionsaktionen zur Neukundengewinnung
- Betreuung des bestehenden Kundenstamms
- Bearbeitung der Interessentenanfragen
- Organisation und Durchführung von Präsentationen bei Interessenten und Kunden
- Erstellung von Angeboten inklusive Preisfindung und Verfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Teilnahme an Messen und sonstigen Events

### Fachliche Anforderungen:

- Mehrjährige Erfahrung als erfolgreicher Account Manager im IT-Vertrieb
- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Berufsausbildung
- Gute Netzwerke und Kundenzugänge

### Persönliche Anforderungen:

- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsstärke und die Fähigkeit, Konflikte für alle Beteiligten zufriedenstellend zu lösen
- Starke Zielorientierung und ausgeprägte Saleskompetenz auf allen Ebenen
- Hohe Belastbarkeit, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und ausgeprägte Teamfähigkeit

**Gerne geben wir auch Junioren oder branchennahen Vertrieblern eine Chance.**

Hier erwartet Sie eine hochinteressante Herausforderung und eine sehr verantwortungsvolle Aufgabe, für die Sie über mindestens 2-4 Jahre Erfahrung in dem beschriebenen Umfeld und Verantwortungsbereich verfügen sollten. Die Position ist sehr attraktiv dotiert, hinzu kommen ein Firmenwagen und weitere Zusatzleistungen eines internationalen Konzerns. Wenn Sie eine äußerst interessante Karrierechance suchen, dann bewerben Sie sich am besten noch heute.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte ausschließlich per E-Mail an die beauftragte Personalberatung: [bewerbung@regitz.de](mailto:bewerbung@regitz.de).

Für Fragen steht Ihnen das Regitz Consulting Team gerne zur Verfügung.

Ihr Regitz Consulting Team