

## **Account Manager Digital Business & Enterprise IT-Solutions (w/ m) – Standort flexibel**

Für die infinIT Services GmbH suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als **Account Manager Digital Business & Enterprise IT-Solutions (w/ m)** für einen der Standorte in München, Eschborn, Berlin, Stuttgart (Leinfelden), Düsseldorf, Hamburg oder Cottbus.

Die infinIT Services GmbH ist zusammen mit dem deutschen Tochterunternehmen infinIT.cx GmbH und dem polnischen Tochterunternehmen brightONE Sp. z o.o. mit über 900 Mitarbeitern ein starker Dienstleister im Bereich Informations- und Communications-Technology (ICT).

Unter der Firmierung infinIT Services GmbH vereinigen wir unsere langjährigen Erfahrungen und Kompetenzen für Dienstleistungen wie Beratung, Entwicklung, Projektierung, Konzeptionierung bis hin zur Umsetzung und Betrieb von ICT-Lösungen für internationale Konzerne, Ministerien, Bund sowie Länder und Kommunen, als auch für den klassischen Mittelstand. Die infinIT Services GmbH verbindet in idealer Weise das technische Know-how eines ICT-Dienstleisters mit der Schnelligkeit und der Kundenorientierung eines unternehmerisch agierenden Mittelständlers.

### **Ihr Aufgabengebiet:**

- Sie sind für die Akquisition und Entwicklung von ausgewählten Schlüsselkunden in verschiedenen Enterprise-Bereichen verantwortlich.
- Ihre Hauptaufgabe ist die Gewinnung und Begleitung von Projekten bei Neu- und Bestandskunden durch aktiven Vertrieb der Lösungen der infinIT Services-Gruppe, speziell für die folgenden Bereiche:
  - Digital Business Solutions (Web Portal sowie R&D Lösungen)
  - Enterprise IT Solutions (Lizenzmanagement, IT Services, UHD, Remote Services)
  - Customer Experience Solutions (Contactcenter Lösungen)
  - SW Engineering Services (speziell in den Segmenten Automotive, Transportation & Manufacturing Industries)
- Sie tragen Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess: von der Ausarbeitung der Verhandlungsstrategie, über die Umsetzung bis hin zum Vertragsabschluss, inkl. Budget- und Umsatzverantwortung für Ihre Marktsegmente.
- Sie arbeiten eng mit erfahrenen Sales Consultants und Sales Support Managern zusammen und werden von diesen beim langfristigen Ausbau der Geschäftsbeziehungen aktiv unterstützt.
- Sie führen eigenständig Verkaufs- und Vertragsverhandlungen und tragen Umsatz- und Ergebnisverantwortung für eine definierte Kundengruppe.
- Sie analysieren und qualifizieren den Kundenbedarf und beraten die Kunden hinsichtlich unserer Lösungen.
- Sie präsentieren Lösungen beim Kunden auf Managementebene.
- Sie unterstützen bei Messen und Verkaufsförderaktionen.
- Im CRM-System (Sales Force) dokumentieren Sie Ihre Aktivitäten und pflegen den laufenden Forecast.

### **Ihr Profil:**

- Sie passen am besten zu uns, wenn Sie über sehr gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen und eine hohe technische Affinität und Begeisterung für komplexe Themenstellungen mitbringen
- Sie besitzen mehrjährige Erfahrung und nachgewiesene Erfolge im Vertrieb von R&D- und IT-Service-Lösungen in den definierten Marktsegmenten
- Wünschenswert ist ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung mit praktischer Erfahrung
- Eine ausgeprägte Vertriebsorientierung sowie unternehmerisches und kundenorientiertes Denkvermögen, gepaart mit Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke, sind für Sie selbstverständlich
- Unterstützt durch das Sales Consultants- und Sales Support-Team haben Sie die Möglichkeit eigenverantwortlich zu agieren
- Hervorragendes Verhandlungs- sowie Präsentationsgeschick auf C-Level Ebene sowie sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sind für Sie selbstverständlich
- Hervorragende Umgangsformen sowie ein hohes Maß an Integrität und Kommunikationsfähigkeit auf allen Hierarchieebenen setzen wir für diese Aufgabe voraus
- Überdurchschnittliche Motivation, Engagement und Belastbarkeit runden Ihr Profil ab

### **Das erwartet Sie:**

- Es erwartet Sie ein spannendes Umfeld mit neuen Kontakten und täglich neuen Herausforderungen.
- Als verantwortungsvoll handelnder Mittelständler investieren wir konsequent in die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter und unterstützen jeden einzelnen umfassend auf seinem persönlichen Weg.
- Wir bieten Ihnen attraktive Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten, gute Aufstiegschancen, flexible Arbeitszeiten sowie eine wertebasierte Unternehmenskultur.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen sowie dem frühestmöglichen Eintrittstermin an:

[petra.bischoff@infinIT-services.de](mailto:petra.bischoff@infinIT-services.de)

oder per Post an

infinIT Services GmbH  
Personalabteilung  
Rudower Chaussee 12  
12489 Berlin-Adlershof