

### EXPANDIERENDES SYSTEMHAUS - IT-PROJEKTGESCHÄFT

Wir verpflichten uns zur strengen Einhaltung Ihres Datenschutzes - (EU) DSGVO

Unser Kunde ist ein IT-Service- und Systemhaus, das gleichzeitig Teil eines wirtschaftlich starken Firmenverbundes mit rund 4.000 Mitarbeitern ist.

Dieses IT-Service- und Systemhaus bietet als **Lösungsanbieter** anspruchsvolle **Premium-Dienstleistungen im IT-Management** (insbesondere im **Outputmanagement**) - von der Beratung bis hin zur kompetenten Umsetzung der Lösungen. Zu den Key Accounts zählen namhafte Banken, Versicherungen und Energieversorger sowie weitere große und mittlere Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, für die individuelle Lösungen (u.a. rund um den Dokumentenversand) realisiert werden.

Als „**Top-Arbeitgeber**“ hat sich unser Kunde **einen hervorragenden Ruf als zuverlässiger Partner** seiner Mitarbeiter erarbeitet. Erst durch die tatkräftige und höchst motivierte Unterstützung kompetenter und hochmotivierter Mitarbeiter/innen können Jahr für Jahr nachhaltig zweistellige Wachstumsraten erzielt werden.

Im Rahmen dieser **fortgesetzten Expansion** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt **eine/n Account Manager/in für die Betreuung und Gewinnung namhafter Key Accounts aus den Schwerpunktbranchen Banken, Versicherungen, Energieversorgung, Wohnungswirtschaft, Verwaltung und Industrie.**

Ihr Dienstsitz ist Ihr **Home-Office** (vorzugsweise im Raum NRW) – mit effektiver Einbindung in die Vertriebsorganisation und kompetent durch den Vertriebsinnendienst unterstützt. Im Rahmen der Projektbesprechungen werden Sie **projektbezogen auch in der Unternehmenszentrale im Großraum Düsseldorf** vor Ort sein, um an den relevanten Meetings teilnehmen.

#### / ACCOUNT MANAGER (W/M) //

#### / IT-PROJEKTVERTRIEB (u.a. OUTPUTMANAGEMENT) //

##### Ihre Aufgaben:

- Berichtsweg direkt an den Leiter Vertrieb, Vertrieb erklärungsbedürftiger IT-Dienstleistungen/-Lösungen - insbesondere IT-Projektgeschäft
- Kundenbetreuung, Gewinnung von Neukunden, strategische Weiterentwicklung der gewonnenen Neukunden durch systematisches Account Management
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenpräsentationen (Ansprechpartner sind Top-Management, IT-Leiter, Vertriebsleiter etc.), Verhandeln auch auf höchstem Level
- Bearbeitung von Ausschreibungsunterlagen, Erstellung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst
- Markt- / Wettbewerbsanalysen, Teilnahme an Fachkongressen, Branchentreffen und Messen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades
- enge Zusammenarbeit mit den internen Schnittstellen, übergreifende Koordination und Steuerung der Projektumsetzung

##### Ihr Profil:

- relevantes kaufmännisches / technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- mehrjährige Vertriebserfahrungen in der IT-Branche - z.B. Software, Dienstleistungen, Lösungen, Beratung, Projekte
- Erfahrungen im IT-Projektgeschäft - z.B. ECM (Enterprise Content Management) oder DMS (Dokumenten-Management Systeme), Output-Management, Input-Management, Workflow-Management, Invoice-Management, Capture-Systeme, ERP-Systeme etc.
- relevante Marktkenntnisse in den Zielbranchen (Banken, Versicherungen, Energieversorger, Wohnungswirtschaft, öffentliche Verwaltung, Konzern-unternehmen etc.) wären vorteilhaft, sind aber keine Bedingung
- technische Affinität, ausgeprägtes Interesse an Prozessen und Projektmanagement
- sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, Präsentationssicherheit
- Nachhaltigkeit, Durchhaltevermögen, langfristiges Agieren, analytischer, lösungsorientierter und proaktiver Arbeitsstil
- Einsatzbereitschaft, Kundenorientierung, Lernbereitschaft, Flexibilität, Eigenmotivation
- sichere Beherrschung der modernen IT-Systeme (insbesondere MS-Office, ERP-Systeme etc.), fließende Deutsch- und Englisch-Kenntnisse

##### Unser Angebot:

- sehr anspruchsvolle Aufgaben im Lösungsgeschäft bei einem gesunden, nachhaltig expandierenden Unternehmen
- Toparbeitgeber, der konsequent Ihr berufliches Weiterkommen fördert
- Vertrieb von Premium-Dienstleistungen und -Lösungen an namhafte und attraktive Key Accounts verschiedenster Branchen
- sehr selbstständiges Arbeiten in einem hochprofessionellen Team, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine moderne Arbeitsumgebung
- attraktive Vergütung inklusive sehr guter Sozialleistungen und betrieblichem Gesundheitsmanagement, Firmenwagen zur privaten Nutzung

##### Ihr Ansprechpartner:

**Mathias Friedrichs** steht Ihnen gerne für eine vertrauliche Kontaktaufnahme unter **0211 – 577 300** zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung inkl. Gehaltsangabe:  
contact@friedrichs-partner.com

/ FRIEDRICHS & PARTNER  
DÜSSELDORF //

MEMBER OF  
**irc** { global executive  
search partners