

### 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 Junior 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.

### / JUNIOR ACCOUNT MANAGER IT-DIENSTLEISTUNGEN (W/M) //

### / (IT-PROJEKTGESCHÄFT / DIREKT-EINSTIEG FÜR HOCHSCHULABSOLVENTEN) //

#### Ihre Aufgaben:

- Berichtsweg direkt an den Leiter Vertrieb, Vertrieb erklärungsbedürftiger IT-Dienstleistungen/-Lösungen - insbesondere im Outputmanagement (Projektgeschäft), Hauptansprechpartner für Ihre Key Accounts
- 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:

- ambitionierte Hochschulabsolventen (kaufmännisch / technisch), die den beruflichen Direkteinstieg suchen – unterstützt durch systematische Einarbeitung und umfassende Trainings
- erste konkrete Berührungspunkte mit der IT-Branche - z.B. Software, Dienstleistungen, Lösungen, Beratung, Projekte
- Interesse am anspruchsvollen 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.
- technische Affinität, Interesse an Prozesssteuerung und Projektmanagement
- sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, Präsentationssicherheit
- Nachhaltigkeit, Durchhaltevermögen, langfristiges Agieren, analytischer, lösungsorientierter und proaktiver Arbeitsstil
- Einsatzbereitschaft, Kundenorientierung, Lernbereitschaft, Flexibilität, Eigenmotivation
- sichere Beherrschung von MS-Office, fließende Deutsch- und Englisch-Kenntnisse

#### Unser Angebot:

- systematisches und gründliches Einarbeitungsprogramm, anspruchsvolle Trainings
- schnelle Übernahme von anspruchsvollen Aufgaben bei einem gesunden, nachhaltig expandierenden Unternehmen
- Vertrieb von Premium-Dienstleistungen und -Lösungen an namhafte und attraktive Key Accounts verschiedenster Branchen
- Toparbeitgeber, der konsequent Ihr berufliches Weiterkommen fördert
- 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