

## Key Account Manager (m/w/d)

### Unser Auftraggeber ....

gehört zu den führenden international aufgestellten Technologieunternehmen. Seit über 40 Jahren plant, realisiert und finanziert man unterschiedlichste Kundenprojekte. Weit über 1000 Mitarbeitende in mehr als 30 Ländern kümmern sich um die Optimierung individueller Technologieinfrastrukturen in Konzernen, mittelständischen Unternehmen, in der öffentlichen Verwaltung und für das Gesundheitswesen. Unabhängig von Herstellern sorgen sie in länderübergreifenden Projekten dafür, dass die Kunden digital und nachhaltig ihren Geschäftsaktivitäten erfolgreich nachgehen können.

Sie verstehen sowohl die kaufmännischen als auch die technologischen Herausforderungen, denen sich Unternehmen in Zeiten des permanenten Wandels gegenübersehen. Ihr Fokus richtet sich nicht auf einzelne Themenfelder, sondern auf ganzheitliche Lösungs- bzw. Arbeitsplatzkonzepte. Dabei nehmen Sie eher die „Helicopter View Perspektive“ ein als in die Tiefe einzelner Projektschritte einzutauchen.

### Hier ist Ihre Expertise gefragt:

- Neukundengewinnung im Mittelstand und bei Großkunden in der Region Stuttgart
- Auf- und Ausbau eines nachhaltigen Partnerportfolios zu Herstellern und Systemhäusern
- Aufbau und Pflege eines belastbaren Beziehungsnetzwerks
- Strukturierte Beobachtung des Marktumfelds und Fokussierung auf Zielkunden
- Eigenverantwortliche Erarbeitung und (Weiter-)Entwicklung kundenspezifischer Lösungen und Nutzungskonzepte

### Das bringen Sie mit:

- Abschluss einer kaufmännischen oder (IT-)technischen Ausbildung bzw. eines Studiums
- Einschlägige Berufserfahrung, idealerweise im IT-Lösungsvertrieb
- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse der Finanzierung/im Leasingsektor
- Verhandlungs- und Abschlusssicherheit auf allen Ebenen der Entscheidungsträgerhierarchie
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit in Verbindung mit einer Kundenorientierung, die dem Motto „Erst verstehen, dann verstanden werden“ folgt

### ...und das Environment?

Ein modernes Unternehmen mit flachen Hierarchien; eine Arbeitsumgebung, die kreatives Mitdenken fordert und fördert; ein dynamisches technologisches Umfeld, das über den heutigen IT Mainstream hinausreicht; ein umfassendes - individuell geplantes – „Starter Programm“, inkl. einer Start-Up Woche, das die Basis für weiterführende Fortbildungsprogramme bildet und persönliche Karriereoptionen eröffnet. Dazu ein „feel good package“, in dem vom Diensthandy bis zur Gesundheitsvorsorge vieles abgedeckt wird.

Bei Interesse an einem vertiefenden Gedankenaustausch wenden Sie sich bitte telefonisch an Herrn Ralf Jürgen Bodczian (Mobil: +49 (0) 172 52 98 036 /Office: +49 (0) 231 477 378 0) oder per Mail an [karriere@selectionconsult.de](mailto:karriere@selectionconsult.de)

## selectionconsult GmbH.

### wir punkten durch Erfahrung

Personalberatung für IT- Fach- & Führungskräfte aus Vertrieb, Consulting & Entwicklung  
44287 Dortmund . Tel. +49 (0)231 477 378 0 Mobil +49 (0) 172 52 98 036

Mail: [Kontakt@selectionconsult.de](mailto:Kontakt@selectionconsult.de) – Web: [www.selectionconsult.de](http://www.selectionconsult.de) – Vakanzen [www.foxxen.de](http://www.foxxen.de)

### Summary

**Orte**  
Stuttgart &  
Home Office

**Reisebereitschaft:**  
Niedrig - Mittel

**Der nächste Schritt:**  
Für die Kontaktaufnahme bitten wir um eine Telefonnummer oder Mailadresse sowie ein Zeitfenster, wann wir Sie erreichen können. Natürlich freuen wir uns auch über Ihre initiative Kontaktaufnahme.

**Anmerkung**  
Die Bewerbungsunterlagen sind Ihre Visitenkarte. Nutzen Sie die Gelegenheit professionell darzustellen, wer Sie sind, was Sie können und wohin Sie wollen. Sehr gerne unterstützen wir Sie dabei den Inhalt und das Layout der Unterlagen weiter zu optimieren.