

## Account Manager (m/w/d) Cloud Solutions

### Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein renommiertes Beratungs- und Softwarehaus mit den Schwerpunkten Geschäftsprozessmanagement, Branchen- und SAP-Beratung und Lizenzvertrieb. Als führender Cloud Managed Services Provider spielen Sie bei unserem Mandanten „in der Champions League“. Man setzt auf neueste Technologien der Cloud Anbieter- wie zum Beispiel Microsoft und AWS - und entwickelt darauf innovative Lösungen für die Kunden.

### Ihre Aufgabe

In Ihrer Rolle sind Sie Teil eines jungen und agilen Teams. Zusammen mit Ihren Kolleg(inn)en finden Sie die perfekte Lösung für die Kundenanforderungen, wobei die Teamarbeit stets im Vordergrund steht.

Sie übernehmen die Vertriebsverantwortung für Kunden und Interessenten in den Themenfeldern Hyperscaler Clouds, SAP Hosting, Process-Outsourcing, bei der Erstellung, Positionierung und Verhandlung von Angeboten bis hin zum Abschluss von Verträgen. Dazu gehört natürlich auch die Gewinnung von Neukunden sowie der Auf- und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen. Ein Teil Ihrer Tätigkeit wird die erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Beratungs-, Marketing- sowie gesamten Vertriebsteam sein. Dort bringen Sie eigene kreative Ideen ein und stimmen sich über mittel- & langfristige Marktstrategien ab.

### Was können Sie erwarten?

Ein Unternehmen, das seit vielen Jahren erfolgreich im DACH Raum unterwegs ist. Das seinen Mitarbeitern viel Freiraum lässt, um selbstbestimmt erfolgreich in einem dynamischen Umfeld tätig zu sein. Das großen Wert auf eine gründliche Einarbeitung und nachhaltige Weiterqualifizierung legt. Das flexible Arbeitszeiten, Home Office Lösungen, eine freie Standortwahl, einen Dienstwagen vom ersten Tag an, die private Nutzung von Diensthandy und Laptop sowie ein intensives Gesundheitsmanagement mit regelmäßigen Fitness Aktivitäten bietet. Und das eine oder andere Event wird bald auch wieder dazu kommen.

### Noch Fragen?

Lassen Sie uns einfach miteinander reden. Dann wissen wir mehr und sehen klarer.

Bei Interesse an einem vertiefenden Gedankenaustausch wenden Sie sich bitte telefonisch an Herrn Ralf J. 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. 0049 (0)231 477 378 0 Mobil 0049 (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

Düsseldorf, Freiburg, Hamburg, Saarbrücken, München, Nürnberg, Ratingen, Stuttgart & Home Office

Gehalt: 110.000 € - 130.000€ (Zieleinkommen)

Reisebereitschaft: 100%

#### 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.

#### DSGVO

Sie stellen an unsere Dienstleistung hohe Ansprüche. Diese sind unsere Leitlinien für den Umgang mit Ihren personenbezogenen Daten. Dabei setzen wir die Vorgaben der EU Datenschutzgrundverordnung um.

#### Karrierenetzwerk

Wir leben in einer vernetzten Welt. In jeder Beziehung. Wir freuen uns immer über gute Empfehlungen von Freunden, Bekannten, Kollegen, die aktuell an neuen spannenden beruflichen Perspektiven interessiert sind.