

Sales Engineer Cloud (w/m/div.)

👤 **Karrierelevel:** Berufserfahrene ⌚ **Vollzeit, Teilzeit** 🏠 **Anteilig remote**

📍 **Standort:** Berlin, Braunschweig, Frankfurt, Friedrichshafen, Holzkirchen, Lollar, Rülzheim, Stuttgart



Was Dich erwartet

Es erwarten Dich spannende Projekte, in denen Du die digitale Welt von morgen mitgestaltest.

Begeisterung für neue Technologien und branchenübergreifende Methodenexpertise zeichnen dabei unsere Arbeit aus. Unser Erfolg beruht auf unserer Innovationskraft, gegenseitigem Vertrauen, einem wertschätzenden Miteinander, Diversität und Verantwortung. Freu Dich auf ein großartiges Team.



Stellenbeschreibung

- Du baust die **strategische Vertriebs- & Kundenentwicklung** für das Thema **Off-Board Engineering / Cloud Services** geschäftsfeldübergreifend aus und bist maßgeblich verantwortlich dafür, den **Marktzugang** für ITK zu erweitern. Du verantwortest **Verhandlungsstrategien** und entwickelst **Vertriebsprozesse** und -methoden weiter.
- Du bist verantwortlich für die **Akquise-Projektleitung** im Rahmen von Großprojekten und koordinierst zahlreiche **Fachbereiche** sowie **Geschäftsfelder** bei unseren **Kunden**.
- Du führst eine eigenständige **Kommunikation** mit Kunden und Partnern in Leitungsebenen vom Erstkontakt über die Vertragsgestaltung bis in die partnerschaftliche Beziehung. Dabei identifizierst Du die **Kundenanforderungen** und schaffst **Lösungen**.
- Du leistest einen entscheidenden Beitrag zur **Erreichung der Wachstumsziele** und verantwortest **strategische Umsatzziele**.
- Du entwickelst und betreust **Schlüsselkunden** mit hohem strategischem Fokus.
- Du begleitest unsere Kunden bei ihrer Journey hin zu **Cloud basierten Lösungen**.
- Du präsentierst souverän unser **Unternehmen** und **Leistungsspektrum** im täglichen und persönlichen **Kundenkontakt**, als **Speaker:in** bei Veranstaltungen sowie aktiv auf **Social Media Kanälen**.

Qualifikationen

- **Persönlichkeit und Arbeitsweise:** kommunikativ, empathisch, neugierig, teamfähig, selbstständig, analytische und konzeptionelle Denkweise, verantwortungsbewusst und entschlossen, technische Affinität und Begeisterung für innovative Themen, selbständige und strukturierte Arbeitsweise, kompetentes und sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- **Erfahrungen und Know-How:** langjährige Erfahrung im technischen Vertrieb im Umfeld von Off-Board Engineering / Cloud Services, fundiertes Know-How im B2B-Vertrieb und in der erfolgreichen Positionierung hochwertiger technischer Dienstleistungen von Cloud Lösungen am Markt
- **Ausbildung:** absolviertes Studium im Bereich Elektrotechnik, Informatik, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare Studienrichtung
- **Sprachen:** sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse



Zur Stellenanzeige