

Kontakt: Ralf Geisler / Regional Manager D-A-CH-EE: +49 173 63 55 239; ralf.geisler@efficientip.com

Enterprise Account Manager IT & Security / DEUTSCHLAND

[DDI - DNS/DHCP/IP-Adressmanagement & DNS-Security]

Kundengewinnung und Bestandskundenbetreuung stehen gleichermaßen im Fokus des Enterprise Account Managements. Dieses grenzt sich durch beispielhaftes Engagement und absolute Verbindlichkeit, durch Kompetenz und Freundlichkeit vom Marktdurchschnitt ab und überzeugt Kunden nicht nur aufgrund der technischen Überlegenheit der Produkte von EfficientIP sondern auch durch den persönlichen Einsatz jedes einzelnen Mitarbeiters. Wenn Sie eine genaue Vorstellung von Ihrem zukünftigen Arbeitsplatz haben, Ihre individuellen Fertigkeiten und Fähigkeiten einbringen und auf lange Sicht erfolgreich sein möchten, stehen Ihnen bei EfficientIP die Möglichkeiten einer interessanten Entwicklung Ihrer beruflichen Laufbahn offen.

Firmenübersicht: EfficientIP [www.efficientip.com]

Seit der Gründung 2004, hat EfficientIP seinen Geschäftsbereich international ausgeweitet und liefert heute weltweite Lösungen, Professional Services und Supportleistungen. EfficientIP ist Softwarehersteller und globaler Anbieter der fortschrittlichsten und umfassendsten DNS, DHCP, und IP Adressmanagement (DDI) Lösungen und zugleich einer der am schnellsten wachsenden Anbieter in diesem Markt.

Hierbei unterstützt EfficientIP Unternehmen, die Geschäftsprozesse effizient und sicher in zuverlässigen Netzwerkinfrastrukturen zu führen. Ein einheitlicher Betrieb und das zentralisierte Management für DNS, DHCP und IP Adressen gewährleistet eine End-to-end Visibilität, durchgängige Konsistenz und erweiterte Automatisierung.

Unsere einzigartige 360° DNS Security Lösung schützt außerdem vertrauliche Daten und Applikationen jederzeit vor nicht autorisiertem Zugriff. Unternehmen vertrauen darauf, dass wir sie bei der Risikokontrolle unterstützen und die Komplexität der Herausforderungen vereinfachen, denen sie sich mit modernen IT-Infrastrukturen stellen müssen.

EfficientIP steht in strategischen Technologie Partnerschaften mit einer Reihe von renommierten Software- und Hardware-Marktführer. Dazu gehören Microsoft, VMware, IBM, HP, SUNMicrosystems, Dell, Red Hat, Novell, Cisco und ISC.

EfficientIP`s Kundenbasis umfasst die anspruchsvollsten Unternehmen in allen Geschäftsbereichen auf globaler Ebene.

Einsatzort:

Home-Office: Regionen: Frankfurt, Munich, Cologne/Duesseldorf, Stuttgart, Hannover
Office: Deutschland, Eschborn (bei Frankfurt am Main)

Reiseaktivität:

ca. 30% (vorwiegend in Deutschland)

Warum ist diese Position so attraktiv:

- EfficientIP bietet ein modernes- und zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld und pflegt einen starken Zusammenhalt mit seinen Mitarbeitern.
- Als Enterprise Account Manager werden Sie mit den Entscheidern von EfficientIP sowie denen der Endkunden eng zusammenarbeiten und somit zum Erfolg maßgeblich mit beitragen.
- Sie agieren als Vertriebsexperte für DDI & DNS-Security Lösungen von EfficientIP im Rahmen Ihrer vertrieblichen Verantwortung für den Vertriebsbereich Deutschland, Österreich, Schweiz und Ost Europa (DACH-EE).
- Eine Ihrer Hauptaufgaben ist der Aufbau von erfolgreichen Geschäftsbeziehungen auf C-Level Management Ebene, IT Leitern und Security Managern sowie die Durchführung von strategischen Meetings.
- Auf Messen oder anderen Präsenzveranstaltungen präsentieren Sie die standardisierten Produkte aus der Lösungspalette von EfficientIP.

- Strategische Bearbeitung und Beantwortung von Ausschreibungen.
- Strategieentwicklung für den erfolgreichen Vertrieb aller Lösungen.
- Überwachen und kontrollieren des Sales Prozesses mit der Aufgabe zur Optimierung.
- Sie haben maßgeblichen Anteil an der erfolgreichen Weiterentwicklung der DNS, DHCP, IPAM und DNS-Security Lösungen von EfficientIP.

Ihre Aufgaben bei uns:

- Aufbau und Betreuung von Kundenbeziehungen
- Fokussierung auf die selbstständige Akquise von Neukunden
- Entwicklung, Präsentation und Umsetzung von Vertriebsstrategien für neue/bestehende Produkte sowie von kundenbindenden Maßnahmen
- Konzeptionierung strategischer Markterweiterung
- Identifizierung und Evaluierung zukünftiger Kundenanforderungen
- Lösungsorientierte Kundenberatung und Angebotserstellung
- Auftragsbearbeitung und deren konsequente Verfolgung
- Aufzeigen und Erschließen neuer Umsatzpotentiale
- eigenständige Organisation und Durchführung von Verkaufskampagnen
- Persönliche Betreuung von Schlüsselkunden aus Industrie und Mittelstand

Ihre Qualifikationen:

- Sie haben Ihr technisches oder wirtschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen oder haben eine vergleichbare Ausbildung absolviert.
- Fundierte Berufserfahrung im Vertrieb und Account Management, idealerweise im Bereich IT-Beratung, IT- Infrastruktur & Security.
- Networking und gute persönliche Kontakte auf Fach- und Managementebene von Vorteil
- hohes Maß an Eigeninitiative und -motivation sowie Flexibilität
- Kunden- und lösungsorientiertes Verständnis sowie Kommunikationsfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Präsentations- und Abschlusssicherheit
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft, Führerschein der Klasse 3/B

Wir bieten Ihnen:

- Einen sicheren Arbeitsplatz in der spannenden und erfolgreichen IT-Infrastruktur & Security-Branche.
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten nach gezielter und intensiver Einarbeitung
- Individuelle fachbezogene Fort- und Weiterbildungen sowie langfristige Entwicklungsmöglichkeit
- Erfolgsorientierte Vergütung mit fixem und variablem Teil
- Sehr gute Entwicklungsperspektiven bei einem schnell wachsenden Marktführer in einem schnell wachsenden Markt.
- Eine moderne Unternehmenskultur: Kleine Teams, agile Prozesse, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitszeiten für eine gelungene Work-Life-Balance
- Regelmäßige Firmen- und Team-Events
- Eine Bahn-Karte 50 1. Klasse und einen Tiefgaragenparkplatz

Das hört sich genau nach Ihnen an?! Sie können sich mit den Aufgaben identifizieren und die Herausforderung spricht Sie an? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin.