



CHANNEL ACCOUNT MANAGER (M/W)

CISCO PARTNERBETREUER (M/W)

STANDORT NÜRNBERG

Gegründet 2003 in Nürnberg, gehören wir heute zu den führenden Vertriebsspezialisten in Deutschland. Als Vertriebspartner von nationalen und internationalen Topunternehmen unterstützen wir unsere Kunden beim Verkauf Ihrer Produkte, ausschließlich an Geschäftskunden. Dafür haben wir schon heute eine starke Mannschaft im Rennen.

Cisco Systems ist ein weltweiter Marktführer in der Herstellung von Netzwerktechnologien. SUXXEED ist für Cisco bereits seit vielen Jahren ein verlässlicher Partner und mit der Betreuung vom größten deutschen Cisco Channelpartner, T-Systems, beauftragt. Zur Betreuung der Account Manager von Cisco Systems und T-Systems suchen wir Sie als Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst.

> Ihre Aufgaben

- Der Ausbau einer nachhaltig erfolgreichen Zusammenarbeit durch intensive Betreuung der Account Manager der T-Systems ist Ihr oberstes Ziel
- Sie treten im Namen des Herstellers Cisco auf und stehen mit Informationen zu Cisco Lösungen und internen Cisco Prozessen unterstützend zur Seite
- Gemeinsam mit Ihrem Vertriebspartner T-Systems generieren Sie neue Verkaufschancen
- Anschließend begleiten Sie den Verkaufsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss
- Vorrangig agieren Sie aus dem Innendienst und ergänzen dies durch punktuelle Außendiensttermine

> Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung im IT-Bereich (z. B. IT-Systemkauffrau/-mann), idealerweise abgeschlossenes Bachelorstudium
- Erste Erfahrung im Vertrieb, gerne im Bereich Channel-Vertrieb/indirekten Vertrieb
- Erfahrung im Bereich IT/Netzwerk, Cisco Technologien oder TK Umfeld wünschenswert
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Kommunikationsstärke, der Wille zum Erfolg sowie ein sympathisches und selbstbewusstes Auftreten runden Ihr Profil ab

> Was Sie bei uns erwartet

- Intensive Einarbeitung und ein persönlicher Mentor, der Ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht
- Professionelle hausinterne Vertriebsschulungen sowie Coachings, die Sie zum Vertriebsprofi entwickeln
- Führungskräfte die Sie fördern und fordern sowie stets ein offenes Ohr für Sie haben
- Entwicklungsperspektiven z.B. in das Account Management oder den Außendienst
- Aufstiegsmöglichkeiten in die SUXXEED Führungslaufbahn
- Regelmäßige Teamevents, Firmenfeiern und monatliche „Get-togethers“ mit der Geschäftsführung
- Mitarbeitervergünstigungen durch Corporate Benefits sowie Zuschüsse zu Jobticket und Parkhausstellplätzen

> Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung, gerne per E-Mail unter Angabe der Kennziffer HP/CIS/001, Ihrer Gehaltsvorstellung und des gewünschten Eintrittstermins an:

Stefan Ellinger, Telefon +49 911 6602 115
stefan.ellinger@suxceed.de



SUXXEED Sales for your Success GmbH



Hauptsitz
Nordostpark 82 | 90411 Nürnberg
Telefon: +4 911 6602 100 | Fax: +49 911 6602 200



Niederlassung Köln
ABC Tower
Ettore-Bugatti-Straße 6-14 | 51149 Köln
Telefon: +49 2203 8957 850 | Fax: +49 2203 8957 700



E-Mail: info@suxceed.de | www.suxceed.de



SUXXEED THE SALES EVOLUTION GROUP®

WIR

LASSEN

NICHTS

UNVERKAUFT.

TÄGLICH!