



Executive Account Manager (Corporate Commercial) (m/w/d)

Als Executive Account Manager (Corporate Commercial) m/w/d sind Sie der Key Player beim Ausbau unserer Marktpräsenz in Deutschland. Sie sind für die Akquise neuer Kunden im deutschen Markt sowie für die Betreuung Ihres Kundenstamms zuständig. Dabei verantworten Sie den kompletten Vertriebsprozess bis zum Vertragsabschluss.

Deine Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden und Ausbau der Bestandskunden.
- Erstellung und Präsentation von Angeboten bei C-Level-
- Entscheiden sowie Durchführung von Vertragsverhandlungen
- bis zum Abschluss und der Bearbeitung von Ausschreibungen.
- Sie bauen dafür gute und nachhaltige Beziehungen zu relevanten Entscheidungsträgern in den IT-Fachbereichen auf bzw. aus und unterstützen den Kunden in der Findung und Umsetzung seiner IT-Strategie
- Sie erkennen und analysieren Bedarfssituationen und erarbeiten in enger Zusammenarbeit mit den Pre-Sales Teams mögliche Lösungsansätze
- Sie agieren als Unternehmer im Unternehmen, bauen ein erfolgreiches Netzwerk auf bzw. aus und etablieren uns als präferierten Partner beim Kunden

Insight Deutschland

- Büro in Raunheim und Lager in Ginsheim-Gustavsburg
- Microsofts weltweit größter Licensing Solution Partner (LSP)
- Lenovo Platinum Partner
- HP Amplify Power Partner
- Dell Titanium Black Partner
- Regionale Nähe zu Kunden und Partnern durch Kollegen in Homeoffices deutschlandweit

Insight Global

- \$ 9,2 Milliarden Umsatz im Jahr 2019
- Mehr als 11.000 Mitarbeiter weltweit
- Platz 417 in der Fortune 500 Unternehmensliste 2018
- NASDAQ gelistet
- Büros in 21 Ländern, Geschäftstätigkeit in über 180 Ländern
- Handel in 15 Sprachen und 14 Währungen

Kontakt

Anandi Luscher

EMEA Talent Acquisition Consultant
t +441143057207
anandi.luscher@insight.com
www.insight.de



Was wir dir bieten

Die Insight ist sehr an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert. Damit dies funktioniert, achten wir auf eine passende Einarbeitung und stellen dir die nötige Ausstattung zur Verfügung, um in der Rolle erfolgreich zu sein. Gerade in einer schnelllebigen Welt, wie der der IT, ist es wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben. Durch interne und externe Schulungen zu Produkten und Technologien bleibst du am Ball!

- Gezieltes und professionelles On-Boarding
- Die Möglichkeit sich einzubringen und aktiv im Unternehmen zu gestalten
- Sehr gute Karrieremöglichkeiten in einem internationalen Konzern
- Attraktives Gehalt in einem fairen Gehaltsmodell
- Einen repräsentativen Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung!
- Flexible Work-From-Home-Regelung
- Sehr gute Karrieremöglichkeiten innerhalb der Insight (global)
- Internationales Arbeitsumfeld
- Moderner, sicherer und unbefristeter Arbeitsplatz
- Leben unserer Unternehmenskultur mit
- „Hunger, Heart and Harmony

Dein Profil, um gemeinsam etwas zu bewegen

Du begeisterst uns als selbstbewusste Person mit ergebnisorientierter Arbeitsweise, bist zielstrebig, handelst selbständig und arbeitest teamorientiert. Des Weiteren verlierst du das Ziel auch in herausfordernden Situationen und über einen längeren Zeitraum hinweg nie aus den Augen. Dein Auftreten gegenüber Verhandlungspartnern jeglicher Hierarchieebene ist stets selbstsicher und professionell.

- Vertriebserfahrung in den Bereichen:
 - Neukundenakquise
 - Bedarfsermittlung
 - Kreative Angebotsgestaltung und Preisverhandlung
 - Vertragsabschluss
- Gutes Verständnis für komplexe Kundensituationen und IT-Umgebungen, bei denen Sie durch einen Value Selling Ansatz überzeugen können.
- Nachweisbare, kontinuierliche Vertriebserfolge im Projektgeschäft mit guten Markt- und Wettbewerbskenntnissen
- Verhandlungs- & abschlussreiches Auftreten in allen Hierarchieebenen
- Durchsetzungsfähigkeit mit Kreativität & Flexibilität
- Eigenständiges und motiviertes Arbeiten sowie gute Englischkenntnisse