



CAMPBELL & PARTNERS
EUROPEAN RECRUITMENT CONSULTANTS

Ref: AW/1296

CHANNEL SALES ACCOUNT MANAGER

Unser Auftraggeber:

Weltweit führender Anbieter von Hi-Tech Produkten und Services, mit anhaltendem rapidem Wachstum und einem stetig steigenden Umsatz. Als „Best-In-Class“ ist das Unternehmen anerkannter Partner eines sehr breiten Spektrums von namhaften nationalen und internationalen Firmen. Für Headquarter suchen wir nun einen engagierten Vertriebsprofi zum nächstmöglichen Termin.

Standort: Frankfurt

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb des gesamten Produktportfolios an Endkunden ausschließlich über ausgewählte Vertriebspartner
- Erfüllen des vereinbarten Umsatz-Ziels
- Erhöhung des realen Umsatzes bei Bestandskunden
- Gewinnung von Neukunden
- Bearbeiten von Partner-Leads aus Telemarketing, Veranstaltungen, Messen etc.
- Potentialanalyse, Definition und Umsetzung einer Go-To-Market Strategie mit den jeweiligen Partnern
- Sie berichten an den Director Channel Sales

Unsere Anforderungen:

- Studium oder vergleichbare Ausbildung
- mindestens 3 Jahre Erfahrung im Endkunden-Vertrieb von komplexen IT-Lösungen
- nachweisbare Erfolge bei regelmäßiger Zielerfüllung
- Verständnis und Fähigkeiten zur Umsetzung von Account-Management-Methoden
- Kontakte zu ausgewählten Endkunden, Herstellern, Resellern und System-Integratoren
- sehr gute Englischkenntnisse
- ein hohes Maß an Teamgeist, Flexibilität, Engagement sowie Freude an selbständigem Handeln
- durch Ihre überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft zeichnen Sie sich aus

Please e-mail your application to: first@campbell.de