

## **Sales Account Manager**

### **für unser hochmodernes Rechenzentrum in Kirchheim bei München**

Unser Rechenzentrum in Kirchheim bei München ist ein State of the Art, EN 50600 VK4 (entspricht Tier IV) zertifiziertes Rechenzentrum. Wir sind ein führendes Unternehmen im Bereich Colocation-Dienste und erleben derzeit eine rasante Entwicklung.

Um unser dynamisches Wachstum weiterhin erfolgreich zu gestalten, sind wir auf der Suche nach einem: einer Sales Account Manager:in mit ausgezeichnetem Kommunikationsskills und sympathischem Auftreten. Werde Teil unseres Unternehmens und gestalte die Zukunft unseres Erfolgs aktiv mit!

### **Die Position**

Sales Account Manager (m/w/d), für Portus Data Center München GmbH, in Kirchheim bei München

Als Sales Account Manager:in liegt Dein Fokus auf der Umsetzung der Sales & Marketing-Aktivitäten in Übereinstimmung mit unserer Unternehmensvision.

Dies beinhaltet die Mitgestaltung und Umsetzung einer nationalen Wachstumsstrategie, wobei Du sowohl mit dem deutschen Sales Team, zu dem Du einen wesentlichen Beitrag leisten sollst, als auch mit dem Group Commercial Director eng zusammenarbeiten wirst.

Die Festlegung und Umsetzung unseres nationalen Go-to-Market-Modells in der Datacenter-IT- und Telekommunikationsbranche in der deutschen Region ist ein Schlüsselement für die zukünftige Entwicklung unserer lokalen Präsenzen. Du wirst insbesondere als lokaler Verantwortlicher für alle Aspekte unserer Go-to-Market-Strategie fungieren, was die externe Marktansprache, den direkten Vertrieb und weitere Geschäftsentwicklungsaktivitäten umfasst.

Unter Berücksichtigung der regionalen Wachstumsaktivitäten und einer gelebten Teamkultur, ist es wichtig regelmäßig (2-3 Tage/Woche) auch physisch am Datacenter-Standort Kirchheim präsent zu sein (hybrides Arbeitsmodell).

### **Deine Aufgaben**

- Betreuung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen, um langfristige Partnerschaften aufzubauen und auszubauen
- Akquise von Neukunden sowie Identifikation von Geschäftsmöglichkeiten in definierten Märkten und Branchen
- Beratung der Kunden zu unseren Produkten und Dienstleistungen sowie Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen entsprechend ihrer Bedürfnisse
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten, Verträgen und Preisvereinbarungen
- Erreichen/Übertreffen der Jahresziele innerhalb eines zugewiesenen Budgets
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams um eine optimale Kundenbetreuung sicherzustellen
- Analyse von Verkaufszahlen, Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten, um strategische Entscheidungen zu treffen

- Regelmäßiges Reporting über Verkaufsaktivitäten, Fortschritte und Forecasts an das Management
- Teilnahme an Messen, Konferenzen und Networking-Veranstaltungen, um neue Kontakte zu knüpfen und das Unternehmensnetzwerk zu erweitern
- Verstehen von branchenspezifischen Eigenheiten und Trends im Zielmarkt

## Deine Qualifikation

- Abgeschlossene, kaufmännischen oder technischen Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation ist Voraussetzung, ein Bachelor-Abschluss ist wünschenswert
- Mindestens fünf (5) Jahre nachweisliche Erfahrung und Erfolge im technischen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und/oder Lösungen
- Marktkenntnisse (Anbieter, Trends, Marktbedürfnisse) in Bezug auf Datacenter / Telekommunikation / Managed Services / Systemintegratoren ist wünschenswert
- Wünschenswert ist ein bewährtes Netz von Kontakten in der oben genannten Branche, aber kein muss
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie die Fähigkeit, Beziehungen zu Kunden auf allen Ebenen aufzubauen und zu pflegen
- die Fähigkeit eigenverantwortliche Entscheidungen zu treffen und Priorisierungen vorzunehmen
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Software (z. B. Salesforce, HubSpot) sowie MS Office
- Reisebereitschaft je nach Bedarf
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Teamarbeit und Zusammenarbeit

## Deine Persönlichkeit

- Du bist Kommunikationsstark und verstehst es auf die Bedürfnisse deiner Kunden einzugehen und komplexe Informationen verständlich zu vermitteln.
- Du bist Beziehungsorientiert und der Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sind für dich essenziell. Du besitzt Empathie, um das Vertrauen deiner Kunden zu gewinnen und diese emotional zu binden.
- Du machst deinen Job aus voller Überzeugung und bist ein guter Verhandler, um mit Selbstvertrauen und Begeisterung unsere Lösungen zu präsentieren und den Kunden von den Mehrwerten zu überzeugen.
- Du hast eine starke Zielorientierung und bist ehrgeizig um gezielt auf die Vorgaben hinzuarbeiten, um diese zu erreichen oder auch zu übertreffen.
- Du bist flexibel und auch anpassungsfähig, um auf die sich oft schnell ändernden Kundenbedürfnisse und Marktanforderungen zu reagieren und deine Strategie neu auszurichten.

- Du hast ein hohes Maß an Eigeninitiative und Selbstorganisation und kannst deine Zeit und Prioritäten selbständig managen.
- Du besitzt analytisches Denken um aktuelle Markttrends, Kundenverhalten und Verkaufsdaten auszuwerten und daraus deine Verkaufsstrategien zu optimieren und fundierte Entscheidungen zu treffen.
- Du bist Stressresistent und verstehst es, auch in schwierigen Kundensituationen oder Verhandlungen ruhig zu bleiben.

## Was erwartet Dich?

- Ein motiviertes, dynamisches Team mit langjähriger Erfahrung im Colocation-Umfeld
- Eine starke, wachsende Gesamtorganisation mit kontinuierlich wachsendem Geschäft (sowohl in Bestands- als auch in künftigen Lokationen)
- Eine Startup-Kultur mit der Möglichkeit, Dich richtungsweisend einzubringen
- Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung durch Schulungen und Trainings
- Eine professionelle IT-Ausstattung mit Laptop und Mobiltelefon
- Attraktive Vergütung bestehend aus Fixgehalt und leistungsbezogener Provision
- ein ÖPNV-Zuschuss oder eine Car-Allowance
- Regelmäßige Firmen-Events und Teambuilding Maßnahmen

Offenheit, Transparenz und Nachhaltigkeit sind Werte, die uns bei Portus Data Centers verbinden. Darüber hinaus schätzen und fördern wir Mut, Initiative und Entschlossenheit.