



Gegründet 1992, setzt **SCHIFFL IT** heute als fortschrittlicher IT-Dienstleister neue Standards in den Bereichen Cloud & Hosting, Outtasking und Software Development um. Dafür sorgen europaweit rund 180 Mitarbeiter an den Standorten Hamburg, Berlin, Wien und Brüssel. Neben vielen strategischen Partnerschaften profitieren unsere Kunden von unserer Kompetenz als langjähriger Microsoft Premium Partner in Identity-Management-, Collaboration-, Active-Directory- und Office-365-Lösungen.

Account Manager (w/m/d) Cloud Solutions

Standort Hamburg

Was Dich bei SCHIFFL erwartet

Als Mitarbeiter (w/m/d) im Account Team Cloud & Hosting hilfst Du unseren Kunden, durch den gezielten Einsatz unserer IT-Dienstleistungen, die eigene Geschäftsfähigkeit zu verbessern und der SCHIFFL neue Geschäftspotenziale mit u. a. folgenden Aufgaben zu ermöglichen:

- Strategischer Ausbau der Vertriebsaktivitäten im Bereich Cloud-IT-Lösungen und/oder IT-Dienstleistungen (IaaS, PaaS, Public-, Private- & Hybrid-Cloud Solutions)
- Pflege und Ausbau von Geschäftsbeziehungen im multiplen Channel-Vertrieb
- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess – von der Erarbeitung über die Nachverfolgung von Angeboten bis zum erfolgreichen Abschluss
- Sehr enge Zusammenarbeit mit dem Engineering Team
- Planung und Realisation von Kunden- und Neukundenprojekten in Zusammenarbeit mit dem Projektmanagement, Technik, Inside Sales und Channels
- Beratung und umsatzverantwortliche Betreuung für individuellen IT-Lösungsvertrieb im Bereich Cloud
 - Ein unbefristeter Arbeitsvertrag mit attraktiver Vergütung, die Ihren Qualifikationen entspricht
 - Eigenverantwortliches Arbeiten mit Raum für persönliches Wachstum
 - Einblick und Teilhabe an den kurzen Entscheidungswegen eines inhabergeführten Unternehmens und ein breites Netzwerk an strategischen Partnerschaften
 - Ein lebendiges und modern gestaltetes Büro, das adäquaten Raum für jede Arbeitssituation bietet
 - Moderne Kollaboration in Form regelmäßiger Team- und Firmenevents

Was SCHIFFL von Dir erwartet

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium (FH, Uni) oder eine vergleichbare Ausbildung
- (Erste) Erfahrungen im Bereich des IT-Vertriebes und/oder von IT-Dienstleistungen/-Lösungen vorzugsweise im Bereich der Cloudtechnologien wünschenswert
- Technisches Verständnis für Lösungen im IT-/Cloud-Umfeld sowie eine schnelle Auffassungsgabe
- Sicherer Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, Kalkulationen und Forecasts
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise sowie Durchhaltevermögen
- Kreative und lösungsorientierte Arbeitsweise mit angewandten Vertriebsmethoden
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit sowie eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Hohes Maß an Motivation, Flexibilität – auch in Bezug auf Reisetätigkeiten – sowie Einsatzbereitschaft

Du willst ein Teil des IT-Cloud-Erfolges sein? Wir freuen uns auf Deine Bewerbung:
SCHIFFL GmbH & Co. KG – Cornelia Zwenker – bewerbung@schiff.de oder direkt über www.schiff.de