



Aarenet entwickelt, realisiert, verkauft und betreibt zukunftsorientierte und zuverlässige VoIP-Systeme für Telecom-, Internet- und Mobile Service Provider, Kabelnetz-Betreiber, Energieversorger sowie Grossunternehmen.

Systeme und Services werden im persönlichen Kontakt detailliert geplant, fristgerecht umgesetzt und in exzellenter Qualität sowie höchster Verfügbarkeit betrieben.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen engagierten und dynamischen

Account Manager Deutschland

In dieser Position sind Sie direkt der Verkaufsleitung unterstellt.

Sie sind für den weiteren Ausbau unserer Marktposition in Deutschland verantwortlich. Ihre Stärken liegen in der Akquisition von Neukunden, der Pflege und Betreuung des bestehenden Kundenstammes sowie der Begleitung von Verkaufsprojekten von der Angebots-Phase bis zur Inbetriebsetzung eines Systems. Sie erarbeiten im Weiteren Verkaufskonzepte und setzen diese um, damit Sie die vereinbarten Ziele erreichen oder übertreffen können.

Hauptaufgaben:

- ▶ Verantwortung für die Erreichung der Umsatzzielsetzungen für den deutschen Markt
- ▶ Früh-Identifizierung von neuen Projekten und neuen Partnern
- ▶ Aktive, agile Neukundenakquisition und – Betreuung
- ▶ Umsetzung der Verkaufsstrategie und verbundenes, transparentes Funnel-Management
- ▶ Selbständige Erstellung von Angeboten und Bearbeitung von Ausschreibungen
- ▶ Proaktive Kommunikation zwischen den internen Fachstellen (Operations, R&D und Marketing) für die zu realisierenden Projekte
- ▶ Aktuelle Marktübersicht erstellen und pflegen
- ▶ Ausbau und Betreuung des bestehenden zugeteilten Kundenstammes
- ▶ Mithilfe bei der Erarbeitung und Umsetzung einer Partner/Reseller-Strategie

Profil:

- ▶ Mehrjährige Erfahrung im Verkauf oder als Projektmanager im IT-/ Telekommunikationsbereich
- ▶ Erfahrung im Carrier-Umfeld
- ▶ Erfahrung in Projektverkauf von Vorteil
- ▶ Solide Kenntnisse sowie Berufserfahrung in den Bereichen TDM, VoIP, IP Networks, Multimedia und IT Sicherheit
- ▶ Führungsstarke, disziplinierte und zielorientierte Persönlichkeit mit einer strukturierten Arbeitsweise
- ▶ Überzeugende Präsentationstechnik
- ▶ Sehr gutes Verhandlungsgeschick
- ▶ Talent zur Identifikation sowie zum Verkaufen von Projekten, Produkten und Dienstleistungen
- ▶ Projektmanagement Erfahrung
- ▶ Professionelles Auftreten und exzellente Kommunikationsfähigkeit

Wir bieten Ihnen eine interessante, herausfordernde Aufgabe in einem dynamischen Hightech-Umfeld an der Schnittstelle von IT und Telefonie, eine team-orientierte Arbeitsumgebung, berufliche Entwicklungsmöglichkeiten sowie marktgerechte und leistungsbezogene Entlohnung.

Wenn Sie an vorderster Front bei der Vermarktung und Realisation moderner VoIP- und Multimedia-Systeme dabei sein wollen, eine Herausforderung «on the edge of technology» suchen und gerne in einem dynamischen, kompetenten und motivierten Team mitarbeiten möchten, würden wir Sie gerne kennenlernen.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen per Email an Frank Remmers (frank.remmers@aarenet.com) oder per Post an Aarenet AG, Human Resources, Meriedweg 11, 3172 Niederwangen.