

■ STELLENAUSSCHREIBUNG

CHANNEL ACCOUNT MANAGER (DACH)

■ Überblick:

Resello ist jetzt Teil von Pax8, dem führenden cloud-basierten Value Added-SaaS-Distributor. Gemeinsam vereinfachen wir für unsere Partner den Weg in die Cloud durch die Integration von Technologie, Business Intelligence und pro-aktivem Service, um beispiellose Erfahrungen bereitzustellen. Wir bedienen über 10.000 Partner im indirekten Vertrieb und haben uns zum Ziel gesetzt, der weltweit beliebteste Distributor von Cloud-Produkten zu sein. Wir sind ein schnell wachsendes, dynamisches und energiegeladenes Unternehmen mit Start-up-Charakter, das Ihnen die Möglichkeit bietet, einen bedeutenden Einfluss im Geschäft auszuüben.

Kultur ist uns wichtig, bei Pax8 geht es ums Geschäft, und es IST persönlich. Wir sind leidenschaftlich, kreativ und auf unkonventionelle Weise humorvoll. Wir arbeiten hart, sorgen dafür, dass es Spaß macht und erwarten das Beste. We Elev8 each other. We Advoc8 for our partners. We Innov8 continuously. We Celebr8 life.

■ Zusammenfassung der Position:

Der Channel Account Manager (CAM) unterstützt Partner beim Verkauf von Cloud Services an ihre Endkunden. Der CAM hilft bei der Beurteilung der Partner- und Kundenbedürfnisse, stellt Demo-Präsentationen bereit, qualifiziert Interessenten, schließt Verkäufe ab und erteilt Aufträge.

Ein typischer Tag besteht aus Gesprächen mit Kunden und Partnern, um den Bedarf an Resello/Pax8 Cloud Services zu ermitteln.

■ Wesentliche Aufgaben (einschließlich, aber nicht beschränkt auf):

- Übernimmt Verantwortung und verwaltet den Verkaufszyklus, identifiziert potenzielle Kunden und schließt neue Geschäfte ab, mit dem primären Ziel, den Umsatz zu steigern und den Marktanteil von Resello/Pax8 zu erhöhen.
- Wendet die Resello/Pax8-Verkaufsmethode an und verwaltet einen 30/60/90-Tage-Sales-Funnel.
- Baut Beziehungen zu den Vertriebsteams der Partner auf, um Strategien für neue Verkaufsmöglichkeiten zu erstellen.
- Identifiziert und versteht die Geschäftsziele der Kunden und fungiert als Experte für Cloud-Technologie, der den potenziellen Kunden geschäftliche Lösungen für ihre Probleme anbietet.
- Unterstützt andere CAMs bei Qualifizierung, Angebotserstellung und Abschluss von Cloud-Service-Geschäften.
- Hilft bei der Schulung anderer CAMs im Hinblick auf Cloud-Dienstleistungen.

■ Arbeitsumfeld:

Der moderne Arbeitsplatz ist Bestandteil unserer DNA, sodass es kein Problem ist, von zu Hause aus zu arbeiten. Teamarbeit ist jedoch ebenfalls wertvoll, und so ermutigen wir Sie, regelmäßig in unseren Büros in den Niederlanden (Zwolle) oder in Deutschland (Eschborn bei Frankfurt) zusammenzukommen. Wir laden auch in Belgien ansässige Interessenten ein, sich für diese Stelle zu bewerben.

Wir bieten einen internationalen und dynamischen Arbeitsplatz mit einem hohen Maß an Verantwortung und Spaß in einer der coolsten und am schnellsten wachsenden Branchen der Welt: IT. Es gibt viel Raum für persönliche Entwicklung und Sie werden eng mit Ihren tatkräftigen und qualifizierten Teamkollegen zusammenarbeiten.

■ Ideale Qualifikationen, Erfahrungen und Kompetenzen:

- Fließende Beherrschung der deutschen Sprache.
- Fühlt sich in einer energiegeladenen, wettbewerbsorientierten Atmosphäre wohl.
- Ein Teamplayer, der Verantwortung für Ergebnisse übernimmt.
- Die Fähigkeit, Umsatzziele konsequent zu erreichen.
- Erfahrungen in den Bereichen Kaltakquise bis Abschluss.
- Fähigkeit, ein solides Verständnis von Business Technology-Produkten und -Dienstleistungen in den Bereichen Produktivität, Infrastruktur, Kontinuität und Sicherheit zu erwerben und/oder nachzuweisen.

Wir wissen, dass es so etwas wie einen „perfekten“ Bewerber nicht gibt – und wir suchen auch nicht nach jemandem, der genau „passt“, sondern wir wünschen uns eine Ergänzung! Bewerben Sie sich bitte auch dann für eine Stelle bei Resello/-Pax8, wenn Sie nicht alle Punkte erfüllen. Wir halten es für wichtig, ein Umfeld zu schaffen, in dem es eine Vielfalt von Perspektiven gibt, in der Hoffnung, dass wir alle in einem integrativen Umfeld wachsen können.

■ Körperliche Anforderungen:

Sitzende Tätigkeit; wird hauptsächlich im Sitzen/Stehen ausgeführt.

■ Reiseanforderungen:

Gelegentliche Reisen sind zu erwarten.

■ Organisatorische Details:

Berichtet an: Teamleiter Vertrieb
Standort: Zwolle (NL), Eschborn (Deutschland), Brüssel (Belgien)
Positionsstatus: Vollzeit/Teilzeit
Positionscode: CAM

■ Bewerbung für diese Stelle

Bitte senden Sie eine E-Mail mit Ihrem Lebenslauf und Ihrer Motivation an mirza@allstar.nl. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Mirza Osmanagic per E-Mail oder unter der Telefonnummer +31 6 53 18 65 96.

Diese Stelle entspricht nicht Ihren Interessen oder Ihrer Erfahrung? Keine Sorge, wir nehmen auch offene Bewerbungen entgegen.

Bitte beachten Sie, dass „Akquisitionen“ bezüglich unserer freien Stellen nicht erwünscht sind.