

Senior Sales Manager*in (m/w/d)

Als **HPC Senior Sales Manager*in (m/w/d)** bei **MUSTANG systems** baust du neue Kundenbeziehungen auf, indem du aktiv an potenzielle Interessenten und Partner herantrittst, ihnen unseren Mehrwert vermittelst und unser Produktportfolio präsentierst. In deiner Position arbeitest du an vorderster Front der Digitalisierung unserer Kunden und bist Teil von einem der größten globalen Wachstumsmärkte.

AUFGABEN

- Du bist im direkten Austausch mit potenziellen und aktuellen Kunden, präsentierst unser Portfolio und erstellst Angebote
- In der Bestandskundenbetreuung bist du erste/r Ansprechpartner*in, wenn es um die Lösungsfindung für technische Probleme und die Beantwortung von Kundenfragen geht
- Gemeinsam mit dem MUSTANG systems Team arbeitest du an Client-Server-Konzepten, um den größtmöglichen Kundennutzen zu stiften
- Du steigertest die Profitabilität und übernimmst die Verantwortung für die Entwicklung deiner vertrieblichen Leistungskennzahlen

QUALIFIKATION

- Du verfügst über mindestens 3 Jahre relevante Berufserfahrung in den Bereichen Sales, Consulting, Business Development oder in einem vergleichbaren Tätigkeitsbereich
- Du bist herausragend im Kundenbeziehungsmanagement, hast Freude am direkten Kontakt mit Kunden und an der Entwicklung neuer Kundenbeziehungen
- Du begeisterst dich für neue Technologien und technische Produkte und verfügst über eine ausgeprägte digitale Affinität
- Du zeichnest dich durch hohe Einsatzbereitschaft und Kreativität bei der Ausgestaltung von IT-Lösungen aus
- Dein großes Plus: Du verfügst über Produktkenntnisse von IT-Herstellern und deren Portfolio (vorzugsweise Supermicro)

BENEFITS

- Bei uns arbeitest du an vorderster Front der Digitalisierung in einer der aktuell größten Wachstumsbranchen: egal ob IoT, Cloud Computing oder KI, – du hast einen direkten Impact auf die digitale Entwicklung unserer Kunden
- Aufbau eines enormen Industrie Know-Hows und die Gelegenheit regelmäßiger Weiterbildungen bei Major-Herstellern
- Unbefristete Festanstellung mit attraktiver, leistungsbasierter Vergütung und persönlichem Weiterentwicklungsbudget
- Ein breit gefächertes Kundenklientel mit hohem Ausbaupotenzial aus den Bereichen Forschung & Entwicklung, Wissenschaft & Lehre, KMU, Industrie, ISP, Webhoster, IT-Rechenzentren usw.
- Professionelle Einarbeitung am Arbeitsplatz und „am Kunden“ mit Onboarding-Tagen zur Orientierung sowie ein persönlicher Pate zur Begleitung in den ersten Monaten

**WIR SUCHEN MENSCHEN, DIE ETWAS BEWEGEN WOLLEN.
MIT BEGEISTERUNG, NEUGIER, MUT UND LEIDENSCHAFT !**

Interessiert? Dann lass uns deine Bewerbungsunterlagen, inkl.

Gehaltsvorstellung & mögl. Eintrittstermin zukommen an:

bewerbung@memorysolution.de