

WIR WACHSEN DYNAMISCH WEITER &

SUCHEN DICH ALS

IT

## SENIOR ACCOUNT MANAGER (m/w/d) für Geschäftskundenvertrieb

STANDORT: FRANKFURT A. M. GGF. DEUTSCHLANDWEIT (HOME OFFICE)

### WER WIR SIND

Die 1997 gegründete Memorysolution GmbH mit Hauptsitz in Breisach am Rhein ist auf die exzellente Distribution hochwertiger IT-Komponenten für Client-, Server- und Industrie-Anwendungen spezialisiert. Neben einer Tochtergesellschaft in Hong Kong agiert Memorysolution mit Niederlassungen in Hamburg, Frankfurt, Braunschweig und Bremen. Insgesamt 45 Mitarbeiter betreuen rund 4000 Kunden aus 44 Ländern. Kunden profitieren von starken Partnerschaften mit renommierten A-Brand Herstellern wie beispielsweise Samsung, Supramicro, Micron, SK Hynix, Nanya oder Crucial.

DAFÜR SUCHEN WIR MENSCHEN, DIE ETWAS BEWEGEN WOLLEN. MIT BEGEISTERUNG, NEUGIER, MUT UND LEIDENSCHAFT FÜR DIE THEMEN, DIE UNSERE KUNDEN BEWEGEN.

### AUFGABEN

- Betreuung von Top-Kunden, Ausbau von Geschäftsbeziehungen
- Kundengewinnung bzw. Analyse potentieller Kunden und Erstellung von individuellen Vertriebskonzepten
- Unterstützung der Sales Kollegen bei komplexen Kundenaufträgen
- Marketingaktionen bei Business Partnern, Einsatz von Hersteller-Marketing-Tools und Materialien
- Teilnahme und Durchführung von produktspezifischen Trainings als Teil der Strategie unter Berücksichtigung der vereinbarten Ziele
- Mitgestaltung, Durchführung und Teilnahme an Messen und Veranstaltungen

### DEIN PROFIL

- Ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt BWL oder eine vergl. kaufm. Ausbildung
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Bereich Sales und Business Development
- Produkt- und Technologiespezialist für das **Supramicro**-Produktportfolio mit Fokus im **Bereich Server & Storage**
- Ausgeprägte Kenntnisse im IT Lösungsbusiness
- Professioneller Umgang mit Social Media Instrumenten
- Sehr gute MS Office Kenntnisse (Excel) sind erforderlich
- Ausgezeichnete Deutsch -, sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort & Schrift
- Ausgeprägte konzeptionelle und analytische Denkweise, Teamgeist, hohe soziale Kompetenz
- Herausragende Verkaufs-, Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Erfahrung im nationalen- und internationalen Umfeld

### WAS WIR BIETEN

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis in Vollzeit
- 30 Tage Urlaub
- Personalverkauf aller Produkte
- Interne Trainings und Schulungen
- Möglichkeit von Zuschüssen und Freistellungen für berufliche oder nebenberufliche Weiterbildungen
- Firmenfahrzeug (bei Reisetätigkeit)
- Jahressonderzahlungen

INTERESSE GEWECKT?

Dann lass uns Deine Bewerbungsunterlagen, inkl. Gehaltsvorstellung & möglichem Eintrittstermin an [bewerbung@memorysolution.de](mailto:bewerbung@memorysolution.de) zukommen.

WIR FREUEN UNS DARAUF, DICH KENNEN ZU LERNEN!