

Seit über 30 Jahren ist MTI als Experte für die Bereitstellung von Lösungen und Services für die IT-Infrastruktur bekannt und genießt das Vertrauen von über 1.800 Kunden in der EMEA-Region. Mehr als 2.600 Installationen werden von MTI erfolgreich unterstützt. Von Deutschland, Großbritannien und Frankreich aus stellt MTI Rechenzentrums-, Cloud-Speicher-, Virtualisierungs- und IT-Sicherheitslösungen sowie Services für Unternehmen jedweder Größenordnung in den verschiedensten Branchensegmenten bereit.

Ab sofort suchen wir für unseren **Standort Wiesbaden** einen

Strategic Sales Manager - Region Mitte (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Strategischer Aufbau und Pflege von Kunden- und Herstellerkontakten sowie Vertriebspersonalverantwortung im definierten Vertriebsgebiet
- Erstellung von Angeboten, Durchführung von Vertragsverhandlungen sowie Präsentationen auf Kundenseite
- Enge Zusammenarbeit mit dem Presales, Business Development und lokalem Service
- Neue Potentiale erkennen mit dem Ziel Kunden zu akquirieren
- Erstellung von Business Plänen bei strategischen Accounts als auch eigenverantwortliche Weiterentwicklung von Kundenpotentialen
- Ausbau von bestehende Kundenbeziehungen durch Up- and Cross-Selling

Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium vorzugsweise im IT-Bereich und verfügen über Erfahrung in einer vergleichbaren Position
- Sie besitzen unter anderem umfangreiche Erfahrung im Bereich Datacenter, Storage und Backup
- Sie verfügen über ein persönliches Netzwerk bei Kunden und Lieferanten welches Sie in den letzten Jahren aufgebaut haben
- Sie kennen das aktuelle Markt- und Branchengeschehen sowie die technologischen Entwicklungen und beobachten dieses fortwährend
- Sie erkennen Kundenbedürfnisse und arbeiten sehr zielorientiert
- Teamgeist, Ehrgeiz, Motivation und ein hohes Maß an Eigenständigkeit sind für Sie selbstverständlich

Stellenanzeige



- Ihre Deutschkenntnisse sind in Wort und Schrift hervorragend
- Gute Englischkenntnisse sind erforderlich

Wir bieten Ihnen:

- Regelmäßige Weiterbildung, speziell produktspezifische Hersteller-Trainings
- Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten
- Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung und Tankkarte
- Einen modernen Arbeitsplatz
- Altersvorsorge (Betriebsrente) und Gruppenunfallversicherung
- Flache Hierarchien
- Die Arbeit in einem motivierten Team
- Die Zusammenarbeit mit unseren internationalen Kunden
- Ein angenehmes Betriebsklima
- Die Möglichkeit, nach Absprache von zu Hause zu arbeiten
- Kostenfreie Getränke, wie Kaffee, Wasser, Coke

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung **per E-Mail** an: HR@mti.com

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Sandra Cournoyer, Human Resources Manager Europe

Weitere Informationen unter: <https://de.mti.com/>



Data Center Solutions

Cloud Solutions

Managed Services

Security Solutions

