



DATACENTER ONE



Zur Verstärkung unseres erfolgreichen Teams suchen wir Sie als

(Senior) Account Manager Colocation (m/w/x)

Standorte: Stuttgart oder Düsseldorf (Hilden) oder Hamburg (Ahrensburg)

STELLENINFO

Als (Senior) Account Manager (m/w/x) verantworten Sie den gesamten Sales Cycle für unsere Colocation-Dienstleistungen: Der Sales Cycle umfasst die Phasen Kaltakquise, Qualifizierung von Leads, Moderation der Bedarfsanalyse, Angebotserstellung, Verhandlung und Vertragsabschluss. Mit Empathie, Begeisterung und Engagement entwickeln Sie langfristige Geschäftsbeziehungen. Der Kunde und seine Bedürfnisse stehen für Sie im Mittelpunkt Ihres Denkens und Handelns. Sie lieben die Aufgabenstellung „verkaufen“ und sind sowohl willens als auch in der Lage, sich auf unterschiedlichste Persönlichkeiten einzustellen. Im Gespräch mit Ihnen nimmt der Kunde zu jedem Zeitpunkt wahr, dass er im Mittelpunkt steht. Gemeinsam mit den Kunden und Ihren Presales-Kollegen entwickeln Sie individuelle, d.h. zum spezifischen Kundenproblem passende Lösungen.

ÜBER UNS

Datacenter One plant, baut und betreibt Rechenzentren an verschiedenen Standorten in Deutschland. DC1 ist ein deutsches Unternehmen mit Hauptsitz in Stuttgart. Zu unseren Kunden gehören namhafte Unternehmen aus den Branchen IT-Dienstleistungen, Banken/Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Telekommunikation sowie Industrie und Handel – vom regionalen Marktführer bis zum Global Player. Datacenter One GmbH ist fokussiert auf Colocation und dazu passende Connectivity Lösungen. Für unsere Kunden entwickeln wir die jeweils beste Lösung für den sicheren und flexiblen Betrieb ihrer Rechenzentrumsinfrastrukturen.

Unter dem Dach von AtlasEdge ergeben sich für uns und unsere Kunden neue relevante Möglichkeiten der Zusammenarbeit, auch auf internationaler Ebene.

Unsere Rechenzentren zeichnen sich aus durch modernste Technik, innovative modulare Bauweise, höchste energetische Effizienzhohe, Nachhaltigkeit und Zukunftssicherheit aus. Datacenter One engagiert sich im Climate Neutral Data Centre Pact, sowie als Mitglied der German Datacenter Association, um den nachhaltigen Rechenzentrumsbetrieb voranzutreiben sowie die Entwicklungen der Rechenzentrums-Branche mitzugestalten.

Neben unseren bestehenden Rechenzentren sind weitere Standorte in Sagatz, Deutschland in Planung. Derzeit verfügbar: Tel. +49 (711) 2529066 mit uns das Wachstum gestalten.

Weitere Einblicke bekommen Sie hier: dcl.com/karriere

WAS WIR VON IHNEN ERWARTEN ("MUST HAVE")

- Betriebswirtschaftliche / kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im beratenden Verkauf von IT Services, Data Center oder Infrastrukturdienstleistungen
- Fundiertes Fachwissen in Vertriebsprozessen, strategischer Kundenentwicklung und Lead-to-Contract-Prozessen
- Ausgeprägte Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- Reisebereitschaft; verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Teamplayer, Hands-on-Mentalität

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Herausragendes, erfolgsabhängiges Vergütungsmodell
- Strategische Positionierung im Colocation-Markt
- Mitarbeit in oder Verantwortung für internationale Opportunitäten
- Coaching und Raum für die persönliche und fachliche Entwicklung

OneClickAway

Online Bewerben