

Damovo ist einer der führenden herstellerneutralen Integrations- und Servicepartner für Unified-Communications- und Collaboration (UCC)-Lösungen. Ziel von Damovo ist es, durch prozessorientierte Beratung und mit innovativen Kommunikationsdiensten die Geschäftsanforderungen von Kunden verschiedenster Branchen und Unternehmensgrößen optimal zu unterstützen. Als erster Systemintegrator kann Damovo eine Komplettlösung für UC as a Service bereitstellen und zuverlässig betreiben. Die umfangreiche Erfahrung von Damovo im Bereich der Kommunikation, verbunden mit akkreditierten Partnerschaften wie z.B. Aastra, Avaya, Cisco, EMC², Microsoft sind Garanten dafür, dass Damovo Kunden stets über die für sie optimalen Kommunikationsdienste verfügen.

Damovo unterhält Niederlassungen in Deutschland, Belgien, Brasilien, Großbritannien, Irland, Mexiko, den Niederlanden, Polen, der Schweiz und Tschechien. Darüber hinaus realisiert Damovo Servicekonzepte mit einheitlichen, leistungsfähigen Servicevereinbarungen für multinationale Unternehmen in weltweit über 119 Ländern. Der deutsche Sitz ist in Düsseldorf (www.damovo.de).

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir

mehrere Account Manager für unsere Standorte Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München.

Von Ihrem Standort aus betreuen Sie als Mitarbeiter des Vertriebsteams eine bestimmte Region Deutschlands.

Ihr Aufgabengebiet konzentriert sich auf die Gewinnung strategischer Neukunden im Bereich des gehobenen Mittelstandes und der Top 500 Unternehmen.

Sie arbeiten übergreifend über alle unsere Geschäftsbereiche im Lösungsbereich komplexer Geschäftskommunikation. Dies betrifft Sprach-, Daten- und Mobilitätslösungen sowie die Vermarktung von Consulting Leistungen. Sie führen Verkaufs- und Vertragsverhandlungen, erstellen Business- und Accountpläne und tragen Umsatz- sowie Margenverantwortung bei zugeordneten Kunden bzw. Segmenten.

Um diese Aufgaben übernehmen zu können, verfügen Sie über ein fundiertes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine entsprechende Ausbildung. Des Weiteren haben Sie eine mehrjährige Vertriebserfahrung bei einem Integrator von Datennetzinfrastrukturen, einem Hersteller von Datennetzwerk-komponenten bzw. einem Systemhaus oder Hersteller für IP Telefonielösungen/Voice Applikationen mit nachweislichen Erfolgen bei der Entwicklung von nationalen und internationalen Key Accounts.

Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie Kommunikations- und Verhandlungsstärke setzen wir voraus! Darüber hinaus verfügen Sie über gute Anwenderkenntnisse des MS-Office Pakets. Erfolgsorientiertes Arbeiten macht Ihnen Spaß und Sie suchen die vertriebliche Herausforderung!

Wenn Sie Spaß an der Arbeit im Team haben und sich in einem internationalen Unternehmen der IT- und Telekommunikations-Branche weiterentwickeln wollen, dann senden Sie uns Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an: sarah.schmitz@damovo.com

Damovo Deutschland GmbH & Co. KG
Human Resources
Sarah Schmitz
Heerdter Lohweg 35
40549 Düsseldorf
Tel.: 0211/8755-4152
E-mail: sarah.schmitz@damovo.com

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!