

Westcon-Comstor ist ein **Value Added Distributor** von End-to-End-Technologie-Lösungen für Netzwerk- und Applikations-Infrastrukturen mit einem globalen Netzwerk von Resellern, VARs, Systemintegratoren und Telekommunikationsunternehmen. Unsere **UCC, Sicherheits-, Compliance-, Rechenzentren- und Cloud-Lösungen zeichnen sich durch eine umfassende Unterstützung von professionellen Support-, Betriebs- und Marketing-Dienstleistungen** aus.

Im Wettbewerb „**Great Place to Work®**“ belegten wir **Platz 6 im Bereich IT** deutschlandweit. Darüber hinaus wurden wir 2014 im Rahmen des **European Business Awards** als National Champions für den Bereich **Employer of the Year** ausgezeichnet. In Deutschland sind die Mitarbeiter der Westcon-Comstor auf vier Standorte aufgeteilt: Berlin, Mönchengladbach, Paderborn und Unterschleißheim.

Wir suchen ab sofort

Business Development Manager - Extreme Networks (m/w)

Einsatzgebiet: Deutschland, Bürostandort: Mönchengladbach

Ihre Herausforderung:

In dieser verantwortungsvollen Position sind Sie für die Erstellung der Business Planung und die kundenspezifische Maßnahmenplanung sowie dessen Umsetzung inkl. Beratung Ihrer Kunden in Bezug auf das Westcon Produkt- und Lösungsportfolio in enger Kooperation mit dem jeweiligen Hersteller zuständig. Zu Ihren weiteren Aufgaben gehört die Umsetzung der vorgegebenen Unternehmensstrategie und sie tragen die Verantwortung für die Umsatzplanung und die Zielerreichung bei unseren Channel Partnern. Zu Ihren Stärken zählt neben der Durchführung von Produkt- und Lösungspräsentationen, die Unterstützung der Kunden bei Projekten in technischer als auch in vertrieblicher Weise, auch in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Herstellern. Ferner entwickeln Sie eigene Vertriebsideen und kümmern sich um die Umsetzung neuer Vermarktungsmöglichkeiten sowie die Erschließung neuer Sales Channels. Die Teilnahme an Messen, Veranstaltungen und das Veranlassen bzw. Durchführen von verkaufsfördernden Maßnahmen ist für Sie selbsterklärend.

Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortliche aktive Betreuung und Unterstützung des Vertriebs im Projektgeschäft
- Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen sowie Akquisition neuer Partner/Reseller
- Durchdringung des eigenen Kundensets vor allem in Bezug auf:
 - Entwicklung einer umfassenden Executive- und Projektmanager Kundenbeziehung
 - Regelmäßige Kundenbesuche
 - Strategische Planung und Roadmapping
 - Cross-Selling
- Beeinflussung der Projekte und Pipeline Entwicklung durch aktive Einflussnahme auf das Sales Team
- Ausbau und Pflege der Hersteller-Partnerschaften
- Mitgestaltung von Marketingplänen und Strategien
- Vorbereiten von Schulungen für Reseller/Partner und unserem internen Vertriebsteam hinsichtlich des Portfolios und Begleitung der Umsetzung

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder abgeschlossenes Studium
- Idealerweise Berufserfahrung im vertrieblichen Umgang mit Extreme Networks Lösungen
- Hohe Vertriebskompetenz im beratungsintensiven Lösungsgeschäft
- Überzeugende kommunikative Fähigkeiten, sicheres, selbstbewusstes Auftreten
- Teamplayer mit Spaß am Kundenkontakt, Beratungs- und Verhandlungskompetenz sowie einer selbstständigen Arbeitsweise
- Sichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Belastbarkeit, gut strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Reisebereitschaft

Als **Great Place to Work®** prämiertes Arbeitgeber bieten wir Ihnen ein hoch motiviertes, erfolgreiches Team mit erstklassiger Stimmung mit regionaler und internationaler Ausrichtung. Es erwartet Sie eine eigenverantwortliche Tätigkeit in anspruchsvollen Projekten und ein hohes Maß an persönlicher Gestaltungsfreiheit. Mit einem Mix an individuellen Freiräumen und Fördermaßnahmen unterstützen wir die persönliche und fachliche Entwicklung unserer Mitarbeiter.

Bitte schicken Sie ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Lebenslauf, Zeugnisse sowie möglichen Einstellungstermin und Gehaltswunsch in einer PDF-Datei per E-Mail an folgende Adresse: jobs@de.westcon.com