

Key Account Manager (m/w)

azeti befindet sich im starken Wachstum und wird in den Märkten IT-Sicherheit und Monitoring auch langfristig ein hoch innovatives Unternehmen sein. In einer unkomplizierten und kreativen Arbeitsumgebung finden Sie bei uns sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten und spannende Herausforderungen. Wir bieten Ihnen ein leistungsorientiertes Gehalt und ein angenehmes Arbeitsklima in einem jungen und dynamischen Team.

■ Ihre Aufgaben

- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und Gewinnung von Neukunden
- Unterstützung der Vertriebspartner bei Endkunden-Projekten
- Verantwortung für die Erreichung der Umsatzziele im Vertriebsgebiet (Deutschland)
- Durchführung und Teilnahme an Kundenpräsentationen, Messen, Events
- Wöchentliches Reporting an den Sales Director Central Europe

■ Ihr Profil

- Kaufmännische oder technische Ausbildung / Studium
- Mind. 3 Jahre Erfahrung in der Vermarktung von IT-Lösungen, vorzugsweise im Bereich Security oder Networking
- Kommunikations- und Überzeugungsstärke
- Sicherheit in Präsentation, Verhandlung und Vertragsabschluss
- Belastbarkeit und Reisebereitschaft

azeti Networks AG - gegründet 2006 in Lünen/Westfalen- ist zu einem leistungsstarken internationalen High-Tech Unternehmen herangewachsen. Heute unterhalten wir Standorte in Lünen, Stuttgart, München und Brasilien. Mehr über azeti unter www.azeti.net

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann schicken Sie und Ihre aussagekräftigen Unterlagen an career@azeti.net oder rufen Sie uns an:

azeti Networks AG

Am Brambusch 1a
44536 Lünen

Rüdiger Bachmann
Kaufmännischer Leiter

Tel.: +49 231 39 815-204

www.azeti.net