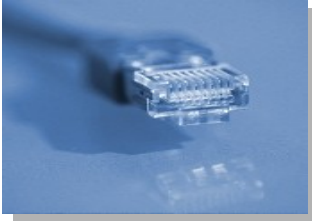


circular



Wir sind ein innovatives, dynamisches und zugleich sehr erfahrenes Unternehmen, das Qualität, Zeitgeist und höchste Kompetenz repräsentiert. Als Spezialist für Beratung und Systemintegration entwickeln und realisieren wir Lösungen und Services für Kommunikationsanforderungen von heute und morgen. Unser Portfolio erstreckt sich dabei auf folgende Technologie-Schwerpunkte:

- Netzwerkinfrastrukturen für Daten, Sprache und Video
- Server-, HPC-, Backup-, Storage- und Virtualisierungs-Lösungen
- IT-Sicherheitskonzepte und -Architekturen

Für unseren Hauptsitz in Stuttgart sowie für unsere Geschäftsstellen in Hamburg, Berlin, Leipzig, Köln, Frankfurt und München suchen wir mehrere

Account Manager (m/w)

Ihre Aufgabe:

Sie sind für die Positionierung von Projekten im IT-Umfeld unter Anwendung der verschiedensten Technologien im Netzwerk-, IT-Security- und Datacenter-Umfeld verantwortlich. Hier sind Sie sowohl für die Akquisition von Neukunden als auch für die Betreuung eines Ihnen zugeordneten Kundenkreis zuständig. Hierbei sind Sie **der** Ansprechpartner für den Kunden; vom Erstkontakt, über die Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss. Darüber hinaus gehören die technische Produktberatung, die Preisverhandlungen und die entsprechenden Kalkulationen zu Ihren Aufgaben. Sie werden bei Ihrer Tätigkeit durch den Vertriebsinnendienst unterstützt, tragen Verantwortung für die Erreichung von bestimmten ergebnisabhängigen Zielen und arbeiten eng mit der Vertriebsorganisation unserer Hersteller zusammen.

Ihr Profil:

Sie verfügen über eine kaufmännische und/oder technische Ausbildung und über mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst im Bereich IT-Lösungen. Ferner konnten Sie sich sowohl gute Kenntnisse über führende Hersteller und deren Produkte, wie zum Beispiel Cisco Systems, Juniper, Checkpoint, RSA, Sun Microsystems oder HP, als auch sehr gute Kenntnisse im IT-Lösungsgeschäft aneignen. Sie überzeugen aufgrund Ihrer starken kommunikativen Fähigkeiten und aufgrund Ihres Verhandlungsgeschicks und kennen sich im Akquisegeschäft sehr gut aus. Präsentationen bei Kunden gehören bei Ihnen genauso zum Tagesgeschäft wie sehr gute Englischkenntnisse und eine entsprechende Reisebereitschaft.

Ihre Chance:

Bei circular nimmt man die Dinge etwas persönlicher: die Arbeit, die Kunden- und Lieferantenbeziehungen und die gemeinsamen Ziele. Arbeiten bedeutet bei uns ein Zusammenspiel im Team um gemeinsam Lösungen zu finden. Was Sie darüber hinaus erwartet: Aufnahme in einem erfolgsorientierten Team sowie Entwicklungsmöglichkeiten in einem innovativen Unternehmen mit viel Freiraum für eigene Ideen.

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühest möglichen Eintrittstermins und Ihren Gehaltsvorstellungen online an personal@circular.de oder auch gerne schriftlich an:

circular Informationssysteme GmbH, Personalabteilung
Schulze-Delitzsch-Straße 36, 70565 Stuttgart
Tel: 0711/78717-0

www.circular.de