



Erfolgreiche Unternehmen sind das Ergebnis ihrer Mitarbeiter

*Möchten Sie bei einem der führenden internationalen Anbieter von Rechenzentrumsdienstleistungen die Zukunft mit gestalten? Suchen Sie ein anspruchsvolles Tätigkeitsgebiet, bei dem **Sie** Ihre Erfahrungen und Kompetenzen zielführend einbringen können?*

An seinem Standort in Frankfurt/Main sucht unser Auftraggeber zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Account Director Germany (m/w)

Aufgabengebiet

- Business Development für den deutschen Markt, Aufbau und Pflege neuer Geschäftsbeziehungen, Lead Entwicklung
- Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden, auch im internationalen Umfeld
- Ansprechpartner für das Toplevel Management im Kundenumfeld
- Verantwortliche Angebotsbearbeitung, Angebots- und Vertragsverhandlungen mit Kunden bis zum Vertragsabschluss
- Postsales Aktivitäten, Koordination der Kommunikation zur Technik
- Weiterentwicklung der Portfolio- und Unternehmensstrategie unter Berücksichtigung der gegebenen Marktsituation, Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtung

Anforderungsprofil

- Abgeschlossenes Bachelor- oder Masterstudium bzw. vergleichbarer Berufsabschluss

Firmeninformationen

Unser Auftraggeber ist ein führender internationaler Anbieter von Rechenzentrumsflächen und Kollokation. Aktuell betreibt er Rechenzentren in allen weltweit wichtigen Finanzmetropolen mit einem Flächenangebot von mehr 1,7 Mio. m² an 150 Standorten. Damit bietet er Unternehmen einen Platz an, den sie für die zuverlässige Abwicklung ihrer Geschäftsprozesse, für ihr Wachstum und für den sicheren Austausch unternehmenskritischer Informationen nutzen können. Mit einem Höchstmaß an Zuverlässigkeit und Sicherheit nutzen Technologie-Provider, Finanzdienstleister und andere Unternehmen die Möglichkeiten, Verbindungen von Raum zu Raum zu realisieren.

- Kenntnisse aus dem Rechenzentrumsumfeld, IT-Service- oder Telekommunikationsumfeld bzw. Facility Management
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, exzellente Vertriebsfähigkeiten und Wettbewerbsbeobachtung
- Sicherer Umgang mit Topmanagement bis mittleres Management, auch auf internationaler Ebene
- Kontaktfreudigkeit, ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, hohe Vertragsabschlussfähigkeit und Kundenorientierung
- Flexible Arbeitsweise, Teamfähigkeit
- Exzellente Präsentationsfähigkeiten
- Strukturiertes Arbeiten und interkulturelles Verständnis
- Reisebereitschaft
- Fließend Deutsch und Englisch in Wort und Schrift



Kontakt

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen per E-Mail an

CiVi GmbH

Dr. Rolf Salziger

✉ rolf.salziger@civigmbh.de

☎ +49 (0) 6081 9 66 47 36

📞 +49 (0) 1525 3 67 89 15

Da unsere Arbeitsprozesse digitalisiert sind, bitten wir ausschließlich um Übermittlung von digitalen Bewerbungen auf Basis von PDF- oder Word-Dokumenten. Papierbewerbungen werden nicht zurückgesandt. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

CiVi GmbH

Curriculum Vitae: am Anfang steht der Lebenslauf – Leitmotiv der 2004 gegründeten CiVi GmbH. Die ausgesprochenen Abkürzungszeichen prägen den Unternehmensnamen. Die CiVi GmbH ist Ausdruck für die kontinuierliche persönliche und unternehmerische Weiterentwicklung, sowohl in der Karriereberatung wie auch in der Personalsuche. Als Spezialisten für beide Seiten des Arbeitsmarkts beraten wir erfolgreich sowohl Mitarbeiter als auch Unternehmen und bilden eine Schnittstelle zwischen den Anforderungen des Marktes und den Bedürfnisse der Klienten.

Wir verfügen über fundierte, vielfältige Erfahrungen aus Theorie und Praxis. Dabei bringen wir unser Know-how immer wieder auf den neuesten Stand. Mit einem offenen und kritischen Blick, Freude an der Sache und an kreativer, zielorientierter Entwicklung entdecken wir immer wieder neue Möglichkeiten, die unsere Kunden und Klienten weiterbringen.