

# Q•R•C GROUP

Quality · Recruitment · Competence

QRC Group.

Wir zeigen  
Perspektiven!

Unser Mandant ist der führende Anbieter von Infrastruktur und Cloud Orchestrierungslösungen, die die Zusammenführung, Automatisierung, Validierung und Dokumentation von Security-, Applikations- und Netzwerkstrukturen unter einem einheitlichen Management gewährleisten. Kunden in mehr als 50 Ländern, Technologiepartnerschaften mit renommierten Softwareanbietern und ein jährliches Wachstum im mittleren 2-stelligen Prozentbereich unterstreichen die Qualität der Produkte. Zum weiteren Ausbau der hervorragenden Marktposition suchen wir kurzfristig einen hochmotivierten und erfolgsorientierten

## Regional Sales Manager IT-Security Nord (m/w)

Grossraum Hamburg

### Ihre Aufgaben:

- Gewinnung und Betreuung von großen Unternehmenskunden in Norddeutschland mit den Schwerpunktbranchen Finance, Telcos / Service Provider, Manufacturing, Utilities, Retail oder auch Government
- Verantwortlicher Auf- und Ausbau der Endkundenbeziehungen bis auf CxO-Level zur umfassenden Platzierung der Lösungen unseres Mandanten
- Umfassende Durchdringung des Zielkunden und Ausschöpfung der kurz-, mittel- und langfristigen Geschäftsmöglichkeiten
- Durchgängige Steuerung und Überwachung der Projekte über mehrere Kundenabteilungen und -hierarchien entlang des gesamten Vertriebsprozesses in Abstimmung mit dem Channel
- Eigenständige Erstellung und Implementierung von Businessplänen
- Regelmässiges und genaues Forecasting der Geschäftsmöglichkeiten (salesforce.com)

### Ihr Profil:

- Nachweisbare Vertriebsserfolge im Vertrieb komplexer Software- oder Security-Lösungen bei Unternehmenskunden ab gehobenem Mittelstand aufwärts und Service Providern
- Gutes Verständnis für große, komplexe IT-Infrastrukturen und deren Management sowie für Geschäftsmodelle und Auswirkungen auf die IT der Kunden
- Umfassende Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Channelpartnern und Systemintegratoren und der Koordination interner Ressourcen
- Gelebtes Multi Level Selling unter Anwendung etablierter Vertriebs- und Businessmethodiken
- Hochprofessionelle, kreative, team- und erfolgsorientierte Vertriebspersönlichkeit mit akademischem Abschluss oder vergleichbarer Ausbildung
- Verhandlungssicheres Deutsch und gutes Englisch

### Das Angebot:

- Eine attraktive Vergütung, Car Allowance, Aktienoptionen und weitere Leistungen
- Ein flexibles und eigenverantwortliches Arbeitsumfeld mit Homeoffice
- Ausgezeichnete Weiterentwicklungsmöglichkeiten

### Interessiert?

Dann nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf und senden Ihren aussagefähigen Lebenslauf in **Englisch** (als pdf oder Word Datei) an unseren Berater

### QRC Group Personalberatung München GmbH

Herr Stefan Mertz  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Klausenburger Strasse 9  
DE - 81677 München

Tel.: +49-(0)89 - 95892400 - 12

GSM: +49-(0)173 - 5906232

E-Mail: [stefan.mertz@qrc-group.com](mailto:stefan.mertz@qrc-group.com)

Internet: <http://www.qrc-group.com>