

# Arrow - Wir gestalten die Zukunft!

## (Senior) Account Manager (m/w)

Die Arrow ECS ist ein Value-Add IT Distributor, der sich auf die Bereitstellung von Produkten und Lösungen führender Technologieanbieter für den unternehmensweiten Einsatz in den Bereichen Enterprise und Midrange Computing fokussiert hat. In Deutschland konzentriert sich Arrow ECS auf die Produktbereiche Server, Storage, Networks & Security, Desktop Delivery sowie Virtualisation und Services. Wir unterstützen Fachhändler bei der Realisierung maßgeschneiderter Lösungen für deren Endkunden. Das Produkt- und Lösungsangebot wird kombiniert mit kontinuierlich wachsenden Services in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Finanzierung, Logistik sowie Technik und Consulting. Professionelle, teilweise exklusive Trainings und Schulungen unter dem Markennamen „Arrow ECSedu“ ergänzen das Angebot.

Das Unternehmen beschäftigt in Deutschland heute ca. 300 Mitarbeiter. Als Teil einer großen amerikanischen Unternehmensgruppe sind wir unter den Fortune 500 an der Börse notiert.

Für unsere Unternehmen suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit für unseren Standort München eine/n

**(Senior) Account Manager (m/w)**

### Zu Ihren Aufgaben gehören:

- > Unterstützung des Vertriebs bei der Positionierung und Vermarktung des Cloud Portfolios bei unseren Kunden
- > Vorbereitung und Durchführung von Terminen und Präsentationen auf CIO-Level gegenüber Kunden
- > Vorstellung und Positionierung der Lösungen, Komponenten und Funktionen vor Fachpublikum
- > Sicherstellung, Stärkung und Monitoring der Salespipeline mit neuen Programmen und Methoden zur Gewinnung von Neu- und Bestandskunden sowie neuer Vertriebs- und Vermarktungspartner
- > Analyse und Erschließung neuer, wachsender Märkte
- > Erstellung von Konzepten für Cross- und Up-Selling Szenarien
- > Weiterentwicklung unseres Cloud-Portfolios
- > Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst, Consulting sowie Business Development
- > Ausbau der Kundenbasis
- > Stärkung der persönlichen Kundenbindung zu unserem Unternehmen
- > Verantwortung für die Ausarbeitung von Angeboten sowie für die Koordination und Betreuung von Projekten



**Das bringen Sie mit:**

- > Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- > Know How im Microsoft Lizenzbereich (SPLA, CSP (Azure, Office365, EMS))
- > Erfahrung im Erstellen von individuellen Marketingaktionen zu Cloud Themen
- > Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Position, idealerweise bei einem Value Added Distributor bzw. bei einem Value Added Reseller, oder einem Service Provider
- > Vertriebserfahrung im IT-Umfeld (IT-Produkt- und Marktkenntnisse)
- > Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- > Sehr gute, sichere Präsentationsfähigkeiten
- > Kenntnisse über die Betreuung von Systemhäusern, Service Providern und Value Added Resellern ist unabdingbar
- > Sehr hohe Eigenmotivation und ein hohes Maß an Leistungsbereitschaft sowie eine überzeugende Kundenorientierung
- > Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Spaß am Verkauf
- > Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

**Wir bieten Ihnen**

eine verantwortungsvolle, spannende Tätigkeit mit kollegialer Atmosphäre und vielen Möglichkeiten, sich fachlich und persönlich weiter zu entwickeln.

Wenn wir Ihr Interesse wecken konnten und Sie Teil des Arrow ECS-Teams werden wollen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins ausschließlich per E-Mail an [bewerbungen.ecs.de@arrow.com](mailto:bewerbungen.ecs.de@arrow.com).

**Arrow ECS GmbH**

Human Resources  
Elsenheimerstraße 1  
80687 München  
Tel. +49 (89) 93099-0  
[www.arrowecs.de](http://www.arrowecs.de)



Arrow ECS AG  
Elsenheimerstraße 1  
80687 München

---

**ANSPRECHPARTNER**

Human Resources

**PER TELEFON**

**+ 49 (89) 93099 - 0**

**ONLINE**

**[arrowecs.de](http://arrowecs.de)**

---

