

# Arrow - Wir gestalten die Zukunft!

## Business Development 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, Network & 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 unseren Bereich Virtualisierung suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit für unseren Standort in München eine/n

### **Business Development Manager (m/w).**

Als zentraler Ansprechpartner für den/die Ihnen zugeordneten Hersteller sind Sie für die Ausarbeitung von Go-to-Market Strategien, die Planung und Durchführung von technischen und vertrieblichen Workshops sowie Partnertrainings zuständig. Der Schwerpunkt liegt in der fachlichen Beratung und Betreuung unserer Reseller-Kunden und unseres Vertriebes, die permanente Information über technische Weiterentwicklungen und neue Produkte sowie deren Integration in ein lösungsorientiertes Produktportfolio. Als aktives Bindeglied agieren Sie zwischen Hersteller und Kunden, wie auch unserer Mitarbeiter in Vertrieb, Technik und Marketing.

### **Zu Ihren Aufgaben gehören:**

- > Strategische und operative Entwicklung eines definierten Hersteller-Portfolios
- > Aus- und Aufbau, sowie Pflege von Geschäftsverbindungen mit den Herstellern
- > Festlegung der Herstellerziele, Durchsetzung und Kontrolle
  - Erstellung und Umsetzung eines Businessplans
  - Regelmäßiges Reporting an den Hersteller
  - Verfolgung und Durchsetzung der Forecast-Ziele
  - Projektverfolgung
- > Beobachtung des Marktes, der Trends, neuer Technologien sowie der am Markt agierenden Mitbewerber
  - Einführung neuer Produkte, Technologien in den Markt
  - Erarbeiten von Argumentationshilfen für die Produktpositionierung
  - Neue Kunden identifizieren, aufbauen
  - Betreuung und Unterstützung des Vertriebs im Projektgeschäft
  - Organisieren und Durchführung von Reseller Sales Trainings
  - Planung und Durchführung gezielter Produkt-Marketing-Aktivitäten
  - Planung und Durchführung von Workshops, Webinare, Teclab, Kundenveranstaltungen
  - Produktschulungen für interne Vertriebsmitarbeiter
  - Organisieren und Durchführung produktbezogener Telesales-Aktionen
- > Informationsaufbereitung für Webseiten, Partner-Newsletter, Intranet
- > Lagerbestandskontrolle / Gutschriftenkontrolle / Teststellungskontrolle
- > Erstellung von Preislisten und Kalkulationsvorgaben
- > Produkt- und Preispositionierung
- > Verhandeln von Marketingbudgets, Bonusprogrammen, Sonderaktionen

**Das bringen Sie mit:**

- > Abgeschlossene kaufmännische bzw. technische Berufsausbildung
- > Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Position, idealerweise bei einem Value Add Distributor bzw. bei einem Value Add Reseller
- > Sehr gute, sichere Präsentationsfähigkeiten
- > Erfahrung im Projektmanagement
- > IT-Produkt- und Marktkenntnisse
- > Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Spaß am Verkauf
- > Selbständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- > Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- > Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- > Strukturierte Arbeitsweise
- > Teamfähigkeit

**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 über unser **Bewerbungstool Workday**.

**Arrow ECS GmbH**

Human Resources  
Elsenheimerstraße 1  
80687 München  
Tel. +49 (89) 93099-0  
arrowecs.de



Arrow ECS AG  
Elsenheimerstraße 1  
80687 München

---

**ANSPRECHPARTNER**

Human Resources

**PER TELEFON**

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

**ONLINE**

**arrowecs.de**

---

