

Die STORDIS GmbH mit Sitz in Stuttgart ist europaweit führend im Bereich „Open Networking“ und erstellt individuell angepasste, innovative Netzwerklösungen. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen aus der Telekommunikations- und der Broadcasting-Industrie, der Finanzbranche, sowie aus dem Cyber Security Sektor und öffentliche Institutionen. An unseren zwei Standorten in Deutschland und Großbritannien entwickeln wir eigene Software- und Hardwarelösungen, und sind im Rahmen unserer internationalen Verbandsmitgliedschaften aktiv am Fortschritt der „Open Networking Revolution“ beteiligt. Wir verfügen über zwei der weltweit bestausgestatteten Testlabore für offene Netzwerktechnik. Da wir dank wachsendem Erfolg unser Team erweitern, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen motivierten Kollegen für die Position



## Account Manager - Public Sector (m/w)

Als wertvolles Mitglied unseres Vertriebsteams pflegen Sie eigenverantwortlich den Kontakt zu unseren Kunden im öffentlichen Sektor und sind deren erster Ansprechpartner bei STORDIS. Mit Ihrer kommunikativen, aufgeschlossenen Art bauen Sie ein erfolgreiches Netzwerk und nachhaltige Beziehungen zu relevanten Entscheidern in den Zielfirmen auf, analysieren deren Bedarfssituation und präsentieren unsere maßgeschneiderten Netzwerklösungen vor Ort.

### Ihre neuen Aufgaben:

- Sie sind zuständig für die Beratung und Betreuung Ihrer Großkunden im In- und Ausland
- Sie sind für die intensive Betreuung, Pflege und Weiterentwicklung der bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie für Neukundenakquise zuständig
- Sie erstellen Preiskalkulationen und Angebote aus unserem umfangreichen Produktportfolio
- Auf der Basis kontinuierlicher Marktanalyse erarbeiten Sie eine profitable Verkaufsstrategie mit potentiellen Kunden und Partnern
- Sie analysieren Umsatzzahlen und entwickeln Absatzstrategien
- Sie besuchen führende Messen im internationalen Raum

### Das bringen Sie mit:

- Eine abgeschlossene, vertriebsorientierte Ausbildung oder ein Studium
- Nachweisliche Erfolge im Vertrieb
- Kontakt zu IT-Abteilungen großer Unternehmen
- Eine ausgeprägte Affinität zu Informationstechnologie, idealerweise im Bereich der Netzwerktechnik
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Eine eigenständige, strukturierte Arbeitsweise und Organisationstalent
- Ein professionelles Auftreten und einen offenen, kommunikativen Charakter
- Unternehmerisches, zielorientiertes Denken und Verhandlungsgeschick im Kundenkontakt
- Erfahrungen im Umgang mit Warenwirtschaftssystemen, vorzugsweise Microsoft Dynamics NAV
- Eine hohe Reisebereitschaft

### Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber:

- Eine sichere, unbefristete Anstellung in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine leistungsgerechte Vergütung
- Ein eigener Dienstwagen
- flexible Arbeitszeiten
- Umfangreiche Entwicklungsmöglichkeiten durch Fortbildungen und Weiterbildungsangebote
- Ein internationales Team an einem mit modernster Technik ausgestatteten Arbeitsplatz
- Regelmäßige Aktivitäten wie gemeinsames Grillen und organisierte Sport- und Firmenevents auf freiwilliger Basis
- Eine hohe Wertschätzung Ihrer Persönlichkeit und Vertrauen in Ihre Erfahrung und Kompetenzen

### Der nächste Schritt:

Sie wollen mit uns die Zukunft der Netzwerktechnologie gestalten? Das freut uns sehr! Bitte schicken Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an [jobs@stordis.com](mailto:jobs@stordis.com) und teilen Sie uns Ihr frühestmögliches Eintrittsdatum sowie Ihre Gehaltsvorstellung mit. Ihre persönlichen Angaben behandeln wir mit größter Sorgfalt und Diskretion.

STORDIS ist ein Arbeitgeber, dem Chancengleichheit sehr wichtig ist. Alter, Geschlecht und Herkunft sind für uns nicht maßgeblich für die Auswahl unserer Mitarbeiter. Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit haben wir auf eine geschlechterspezifische Schreibweise verzichtet.



#### Standort:

Rosenwiesstraße 17  
70567 Stuttgart  
Germany



#### Umfang:

Vollzeit



#### Beginn:

ab sofort



#### Befristung:

unbefristet