Auftraggeber

Unser Mandant ist ein führender Spezialist für die IT-Infrastruktur. Der innovative Hersteller von maßgeschneiderten Netzwerk- und Serverschranklösungen sowie Rechenzentrumslösungen für konventionelle und komplexe Anwendungen ist die Tochtergesellschaft einer weltweit tätigen, inhabergeführten Unternehmensgruppe aus der metallverarbeitenden Industrie mit mehr als 1200 Mitarbeitern. Wir suchen im Rahmen der weiteren Expansion ab sofort eine(n)

Key Account Manager (m/w/d) Cloud & Colocation

Aufgaben

- Strategische und operative Betreuung definierter Key Accounts (Colocation- und Cloudbetreiber)
- Identifikation, Qualifizierung und Gewinnung neuer Großkunden und Projekte im Segment Rechenzentrumsinfrastruktur
- Entwicklung und Umsetzung kundenindividueller Vertriebsstrategien und Account-Pläne
- Systematischer Aufbau von langfristigen Partnerschaften mit Cloud- und Colocation-Providern in Deutschland und Europa
- Verantwortung für Angebotsprozesse und Vertragsverhandlungen in Abstimmung mit Innendienst, Produktmanagement und Bereichsleitung
- Aktive Arbeit mit den Fachabteilungen der Kunden aus dem Cloud- & Colocation-Bereich
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Ableitung von Trends, Produktanforderungen und Umsatzpotenzialen
- Mitarbeit an Produktstrategien (z. B. OCP-kompatible Racks, High-Density-Lösungen, ESG-konformen Produkten)
- Teilnahme an Branchenveranstaltungen und Aufbau von Thought-Leadership-Kontakten
- Enge Abstimmung mit Marketing, Technik und Produktmanagement zur Entwicklung kundenspezifischer Lösungen

Fachliche Anforderungen

- Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium (z. B. Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik, Maschinenbau, BWL) oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Vertriebsmanagement oder Projektvertrieb der Bereiche Rechenzentrum, IT-Infrastruktur, Energie-/Gebäudetechnik oder auch elektrotechnische Systeme
- Fundierte Kenntnisse der Colocation- oder Cloud-Märkte (Akteure, Anforderungen, Trends, Einkaufsprozesse)
- Verständnis für technische Komponenten wie Racks, Stromverteilung (PDUs), Kühlung, Monitoring, Sicherheitssysteme und Brandschutz
- Erfahrung im Umgang mit Kunden aus dem Cloud- & Colocation-Bereich
- Sehr gute Kenntnisse in Vertragsverhandlungen und komplexem Projektvertrieb
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen, Microsoft 365, idealerweise Erfahrung mit internationalen Vertriebsstrukturen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift