



Sie sind erfolgreich im Vertrieb von komplexen Telekommunikationslösungen wie Standortvernetzung, Internet-Anbindung, Virtual Private Networks, Telefonie. Sie wollen Ihre Stärken in einem neu geschaffenen Geschäftsbereich eines lokalen Energieversorgers rund um das Thema der Glasfaserinfrastruktur und dessen Leistungsportfolio zeigen. Dann bietet Ihnen die MEGA eine attraktive Chance.

Die **MEGA** ist ein kommunales Unternehmen der Energieversorgung, das die Bürgerinnen und Bürger der Stadt Monheim am Rhein und die heimische Industrie mit Strom und Erdgas versorgt. Seit 2015 hat die MEGA mit dem flächendeckenden Glasfaserausbau in Monheim am Rhein begonnen und bietet ein zukunftsweisendes Portfolio im Multimedia Bereich an.

Für unseren neuen Bereich MEGA Multimedia -Vertrieb- suchen wir ab sofort eine/n

Account Manager Vertrieb (m/w) für den Geschäftskundenbereich

Ihre Aufgaben im Geschäftskundenbereich:

- Mitwirkung bei der Entwicklung eines leistungsfähigen Geschäftskundenportfolios
- IT- Bedarfsanalysen im GK Bereich und Identifikation von Wachstums- / Zielkunden
- Eigenständige und Nachhaltige Akquise von Neukunden und Projekten im Geschäftskundensegment
- Verkauf des MEGA Portfolios durch Erstellung von Konzepten, Angeboten und Verträgen zur Erzielung profitablen Abschlüssen
- Bearbeitung der Aufträge, Initiierung der technischen Projektplanung und Begleitung in der Realisierungsphase
- Aufbau und Intensivierung der Geschäftsbeziehung auf Entscheider Ebene
- Durchführung von Präsentationen, Vertragsverhandlungen und Vertragsabschlüssen auf allen Ebenen beim Kunden
- Repräsentation der MEGA im Innen und Außenverhältnis als zuverlässigen und innovativen TK Infrastruktur Partner (Wirtschaftsförderung / Unternehmer Netzwerke / Messen u.ä.)
- Enge Verzahnung und Zusammenarbeit mit den Bereichen Technik / Marketing und dem Multimedia Team für Privatkunden / Wohnungswirtschaft
- Forecasting, Jahresplanung, Berichtswesen, Dokumentation aller relevanten Interaktionen mit den Kunden im CRM System
- Kontinuierliche Marktbeobachtung bzgl. Produkte und Preisverhalten der Wettbewerber
- Erstellen und Anpassen von Markt- und Kundenstrategien bzw. Verkaufsplänen an veränderte Marktgegebenheiten

Wir erwarten:

- Abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium bzw. eine entsprechende Berufsausbildung mit Zusatzqualifikation/-en.
- Fundierte Vertriebserfolge und Produktkenntnisse im ITK-Bereich (TK-Anlagen), ISDN,

VDSL, VoIP, hochbitratige Internetanbindungen, VPN-Lösungen, Festverbindungen, Mobilfunk, RZ / Housing-Lösung, Geschäftskundenprodukte

- Nachweisbare Erfolge in der Generierung von Neugeschäft
- Herausragende zielgruppenspezifische Kommunikationsfähigkeit, bezogen auf diverse Verhandlungspartner, auch auf Entscheiderebene
- Top Marktkenntnisse und hervorragende Fähigkeiten der Marktsegmentierung und -analyse
- Gute MS-Office-Kenntnisse und CRM-Kenntnisse
- Führerschein Klasse B

Wir bieten:

Vielseitige und abwechslungsreiche Aufgaben, leistungsorientierte Vergütung entsprechend der Qualifikation und Berufserfahrung, Entwicklungs- und Zukunftsperspektiven.

Sie haben Interesse? Dann senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Verfügbarkeit bis spätestens 29.08.2016

elektronisch an: bewerbung.vertrieb@mega-monheim.de