

## Account Executive Storage

Standort: Territory Süd + Territory Nord

Job ID: 2014019

Unser Mandant, der weltweit innovativste und führende Technologiehersteller von All-Flash-Speicher, ermöglicht den Rechenzentren ab sofort den breiten Einsatz von Flash-Speicher-Systemen. Verglichen mit den traditionellen disk-centric-arrays, sind die All-Flash-Speicher-Systeme unseres Mandanten schon heute 10x schneller, bieten die 10x Plattenkapazität bei niedrigstem Stromverbrauch und höchster Performance – zu einem geringen Preis, der pro Gigabyte niedriger ist als herkömmliche Plattenspeicher. Die All-Flash-Speicher-Systeme sind für High-Performance-Anwendungen – einschließlich Server Virtualisierung, Desktop Virtualisierung (VDI), Datenbanken (OLTP, Real-Time-Analysen) und Cloud Computing unschlagbar in Preis und Leistung und werden künftig in jedem Rechenzentrum nicht mehr weg zu denken sein.

Die All-Flash-Speicher sind hochperformante Lösungen, die Unternehmen helfen, die steigenden Datenmengen effizienter und kostengünstiger zu managen und um die stetig steigenden Ansprüche an die geschäftlichen und IT-Herausforderungen zu erfüllen und zu einem optimalen Ergebnis zu bringen und zu übertreffen.

### Ihre Aufgaben

Unser Mandant sucht ausgezeichnete Sales Professionals für die Rolle des Account Executives, die hochmotiviert sind und Spaß daran haben die vorgegebenen Ziele zu erreichen, potenzielle Kunden zu begeistern, die Kundenbeziehung langfristig auszubauen und Deals abzuschließen. Der erfolgreiche Kandidat entwickelt zudem eine nachhaltige Zusammenarbeit mit den Channel Partnern, und den Fachverantwortlichen, Entscheidern und C-Level bei den Endkunden gleichermaßen. Er entwickelt Account Strategien und koordiniert die Teams um gemeinsam mit den Channel Partnern die vorgegebenen Quartals- und Jahresziele zu erreichen und zu übertreffen. Zudem ist er verantwortlich für eine hohe Kundenzufriedenheit, baut Referenzen auf und intensiviert gleichzeitig die Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern um gemeinsam planbare Forecasts zu generieren.

### Ihre Fachkenntnisse

Gesucht werden Account Executives, die großes Engagement, Begeisterung und Leidenschaft mitbringen, die Ergebnisse erzielen und denen es Spaß macht die Erwartungen der Kunden und der Investoren zu erfüllen und zu übertreffen. Die im Team innovative und umsetzbare Lösungen entwickeln, die die Anforderungen der Kunden genau treffen, die es verstehen die Fachverantwortlichen und Entscheidungsträger in den Unternehmen zu erreichen, zu überzeugen und zu Abschlüssen führen.

Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten, straffes Zeitmanagement, den Wunsch Veränderungen zu treiben, als Evangelist neuer Technologien aufzutreten und das Unternehmen mit Begeisterung und Überzeugung zu vertreten.

Ein Plus sind Erfahrungen in einem Startup Unternehmen, aber auch alle anderen Kandidaten sind gefragt. Wünschenswert sind Erfahrungen im Storagebereich, wie Kenntnisse über Fibre Channel, NFS, Enterprise Storage Architekturen, Virtuellen Server Umgebungen und RDBMS/OLTP, die Trends, den Markt und den Wettbewerb.

Unser Mandant legt sehr viel Wert darauf, dass sich die Mitarbeiter wohlfühlen und Gemeinsamkeiten geschaffen werden. Happy Hours, Friday Barbecues, gesunde Snacks, casual Dress Code. Ein äußerst attraktives Gehalt und zusätzliche Leistungen ergänzen das interessante Angebot.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann schicken Sie uns Ihren CV oder rufen uns einfach an.

Wir freuen uns über Ihr Interesse und geben Ihnen sehr gerne weitere Informationen.

#### Kontakt

Gitta Spörer

Managing Partner

Email: [gitta.spoerer@allectio-consulting.com](mailto:gitta.spoerer@allectio-consulting.com)

Tel: +49 (0) 89/ 41 41 411 – 11