



Enterprise Account Manager

Job Summary

NetApp ist führend im Bereich der Hybrid Cloud Dataservices. Dank unserer „NetApp Data Fabric“ Strategie haben unsere Kunden die Wahlfreiheit, ihre Daten genau dort zu speichern und zu nutzen, wo sie diese gerade benötigen: im eigenen Rechenzentrum, in einer Hybrid-Cloud oder in der Public-Cloud. Und dies, ohne auf ein einheitliches Datenmanagement und die bewährten Vorteile von NetApp-Lösungen verzichten zu müssen. Hierbei arbeiten wir sehr eng mit den führenden Cloud-Anbietern wie Microsoft, Amazon oder Google zusammen.

Begleiten Sie Ihre Kunden aktiv bei ihrer Cloud-Transformation und leisten Sie einen Beitrag, die Agilität und gleichzeitig die Effizienz beim Management von Daten über verschiedene Clouds hinweg zu erhöhen.

In der Funktion als Enterprise Account Manager übernehmen Sie die vollumfängliche Betreuung eines bestehenden Kundensets und fokussieren sich zusätzlich auf deren strategische Weiterentwicklung. Als Mitglied eines eingespielten Teams helfen Sie Ihren Kunden und Prospects noch erfolgreicher und agiler am Markt zu agieren. Sie begleiten ihn, verstehen sein Business bis ins Detail und helfen mit unseren flexiblen Lösungen mit, den Kundenerfolg zu beschleunigen. Mit Ihrer Fachkompetenz analysieren Sie die Bedürfnisse und Anforderungen, um die besten Lösungen mit unseren zukunftsorientierten Produkten zu finden.

Als Enterprise Account Manager adressieren Sie unsere technologisch führenden Data Management Lösungen in sämtlichen Unternehmensbereichen: in der IT, im Fachbereich und auf Entscheider-Level. Sie bedienen sich eines geschäftsorientierten Ansatzes und nutzen Ihr technologisches Wissen, um dem Kunden individuelle Vorschläge und Angebote zu unterbreiten. Hierbei arbeiten Sie eng mit unseren Alliance- und Vertriebspartnern zusammen.

Insgesamt agieren Sie als Enterprise Account Manager in Ihrem Arbeits- und Entscheidungsumfeld eigenverantwortlich, werden aber auf technischer Ebene von qualifizierten Consultants unterstützt.

Job Requirements

- Langjährige Verkaufserfahrung im Endkundenvertrieb und in der strategischen Gewinnung und Betreuung von großen und komplexen Enterprise-Kunden
- Ausgesprochene Akquise-Qualitäten und -Motivation
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Erfahrung im Umfeld von Datacenter- und Cloud-Technologien.
- Zudem bringen Sie eine hohe Lernbereitschaft für die Einarbeitung in aktuelle IT-Themen wie AI, Data Analytics, IOT, Kubernetes, etc. mit oder verfügen hier bereits über Kenntnisse und Erfahrungen
- Erfahren im Erstellen von komplexen Offerten und Ausschreibungen
- Hohe Kundenorientierung und umfassendes Business-Verständnis
- Ausgeprägtes Selbstmanagement und hohes Mass an Eigenverantwortung



NetApp®

- Deutsch als Muttersprache, verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Education

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder vergleichbare Berufserfahrung.
- Mindestens fünf Jahre Vertriebserfahrung und -praxis in der IT Branche, vorrangig im Software Umfeld oder Datacenter.