



All of the world's
biggest Clouds
work with NetApp.

Join us.

Client Executive Enterprise Accounts (m/w/d)

für unseren Standort in München

Dein Aufgabenbereich

Als Repräsentant eines technologisch führenden Datenmanagement Lösungsanbieters in der Private- und Public Cloud, adressierst Du in sämtliche Unternehmensbereiche unserer Enterprise Key Accounts auf Fach- und Entscheidungsebene. Mit Deiner Fachkompetenz und Deiner Kreativität analysierst Du die Bedürfnisse und Anforderungen Deiner Kunden und erarbeitest im Spezialisten Team die beste technische und kommerzielle Lösung auf Basis unserer zukunftsorientierten Technologien und Services. Dabei stellst Du als Orchestrator den Kundennutzen und den Aufbau einer langfristigen Zusammenarbeit in den Mittelpunkt.

Dein Profil

Du bringst Begeisterung für innovative Technologie mit und möchtest dich ständig weiterentwickeln? Es fällt Dir leicht, komplexe Sachverhalte in Business Outcome zu übersetzen und neuen Ansprechpartnern zu erklären? Du findest dich in den folgenden Punkten wieder?

- Du bist ein Team-Player und gewohnt in einer Matrix Struktur erfolgreich zu arbeiten.
- Du verfügst über das Know-How zur Entwicklung und Umsetzung von Strategien und Initiativen zur Gewinnung und dem Ausbau komplexer Enterprise Kunden.
- Deine analytische Fähigkeiten, Akquisitionsgeschick und technisches Wissen unterstützen Dich bei der kundenspezifischen Aufbereitung komplexer Vorgänge und dem Abschluss von Aufträgen.
- Um neue Käuferschichten für sich zu gewinnen und nachhaltig den Lösungsansatz darzustellen, sind dir Cloud Szenarien, aktuelle Softwareentwicklungstrends und die Zusammenarbeit mit den großen Hyperscalern geläufig.
- Deine Kommunikationsstärke und überzeugende Persönlichkeit helfen Dir beim erfolgreichen unternehmensinternen sowie -externen Beziehungsmanagement, vor allem auf Geschäftsführungsebene und eröffnen Dir neue Potentiale bei Deinen Kunden.
- Du bist geprägt von intrinsischer Motivation, unsere Kunden bei ihrem Weg durch die Digitale Transformation proaktiv zu begleiten. Du setzt Deine Kreativität ein, um neue Ansprechpartner von NetApp zu begeistern, Beziehungen zu Entscheidern in unterschiedlichen Fachabteilungen auf- und auszubauen und gemeinsam Lösungen für eine gemeinsame Vermarktung zu entwickeln und einzuführen.
- Die Übernahme der Verantwortung für Deine technische, fachliche und methodische Weiterbildung fällt Dir durch Deine hohe, autonome Lernbereitschaft leicht.

Unsere Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium an Hochschule oder Fachhochschule oder vergleichbare Berufserfahrung.
- Relevante Vertriebserfahrung und -praxis in der IT/ICT Branche. Erfahrung im Umgang mit direkten Kunden oder indirekte Vertriebserfahrung (Channel) sowie Erfahrung im in den Themen AI, Data Analytics, IOT, Kubernetes und Data Management sind von Vorteil.
- Verhandlungssicherheit in deutscher und englischer Sprache