ENTERPRISE ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Subtitel

Unser Auftraggeber – ein mittelständisches IT-Systemhaus mit Spezialisierung auf innovative **Rechenzentrumslösungen, Speichertechnologien, Cloud- und Backup-Plattformen** – überzeugt durch individuelle Lösungen, hohe Qualitätsstandards und langjährige Kundenbeziehungen. Eine teamorientierte Unternehmenskultur und flache Hierarchien prägen das Arbeitsumfeld. Das Kundenspektrum umfasst **Banken, Versicherungen, Telco, Industrie sowie öffentliche Institutionen und den Gesundheitssektor**. Dich erwartet ein motiviertes Team sowie flexibles Arbeiten (bis zu 4 Tage Homeoffice/Woche). Diese Position bietet dir die Chance, deine Expertise und dein persönliches Netzwerk im Bereich Cloud- und Datacenter-Lösungen weiter auszubauen.

DEIN PROFIL

Wir suchen eine **teamorientierte Persönlichkeit mit erster Erfahrung in der Beratung im Bereich moderner IT-Infrastruktur** sowie folgenden Qualifikationen:

- Abgeschlossene Ausbildung (z. B. HTL, IT-Lehre, FH/Uni) oder vergleichbare Qualifikation im Bereich IT/Wirtschaftsinformatik. Erste Erfahrungen in Kundenberatung oder im IT-Consulting sowie Kenntnisse in **Speicherlösungen, Cloud- und Backup-Plattformen sowie Netzwerktechnologien** sind wünschenswert.
- Hohe Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und Freude an der Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und Teams
- Strukturierte, lösungsorientierte und selbstständige Arbeitsweise sowie Teamgeist, Eigeninitiative und eine offene Kommunikation
- Lernbereitschaft und Motivation, sich kontinuierlich weiterzubilden und technologische Entwicklungen zu verfolgen, gepaart mit schneller Auffassungsgabe und praktischer Problemlösungskompetenz
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

DEIN JOB

- **Spannende IT-Projekte mit Top-Kunden:** Du betreust und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen im Bereich innovativer Hard- und Softwarelösungen. Dein Fokus liegt auf der

langfristigen Kundenbindung sowie der Identifikation neuer Potenziale. Zudem gestaltest du zukunftsweisende Datacenter-Lösungen.

- **Kundenberatung & Koordination:** Du bist die zentrale Ansprechperson für Kunden zu laufenden Services und Projekten. Als Teil des Salesteams arbeitest du eng mit der Technik, deinen Sales-Kollegen, Lieferanten und Partnern zusammen, um eine effiziente und kundenorientierte Abwicklung sicherzustellen.
- **Projektmanagement:** Planung, Umsetzung und Nachverfolgung von Kundenprojekten. Du sicherst die Kundenzufriedenheit durch regelmäßige Abstimmungen, Rückmeldungen an die interne Technik und die Organisation sowie Moderation von Kundenworkshops, Meetings sowie Präsentationen.
- **Angebotserstellung & Technische Dokumentation:** Du erstellst Angebote und Kalkulationen, pflegst technische Dokumentationen und stellst in enger Abstimmung mit dem Technikteam die Analyse und Lösung technischer Probleme sicher.

Wir bieten dir eine langfristige Perspektive mit gezielten Schulungen zur fachlichen Weiterentwicklung. Dich erwartet eine **offene, teamorientierte Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien**, in der du eigenverantwortlich arbeiten kannst. Dank eines flexiblen Hybrid-Working-Modells sind **bis zu vier Tage Homeoffice** pro Woche möglich. Freue dich auf eine vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit Gestaltungsspielraum in einem zukunftsorientierten Bereich. Das Monatsbruttogehalt beträgt mindestens EUR 3.800,-, mit Bereitschaft zur Überzahlung, abhängig von deiner Qualifikation und Erfahrung. Für einen vertraulichen Erstkontakt wende dich bitte direkt an unsere Personalberatung.

Online bewerben

MUELLBACHER Personalberatung | Human Resources Consulting
Schönbrunner Schloßstrasse 47, Orangerie Top 64, 1130 Wien | www.muellbacher.at