

«Best for the Best»

Der europäische Marktführer für sichere digitale Kommunikation sucht die Besten Herausforderung – Chancen – Anerkennung auf höchstem Niveau

WIS@key QuoVadis ist eine, auf den dynamisch wachsenden Bereich der sicheren, digitalen Kommunikation spezialisierte Firmengruppe. Seit über 20 Jahren haben wir uns, mit großem Erfolg, am Markt etabliert und sind heute für über 3000 Kunden im Einsatz, darunter 300 international tätige Großkonzerne und Großbanken. QuoVadis gilt heute, laut Netcraft, als einziger, führender europäische PKI-Anbieter für Digitale Zertifikate.

Mit zwei Jahrzehnten Know-How als Publicly-Trusted Certification Authority (CA) in den Bereichen Digitale Zertifikate, Private Key Infrastructure (PKI) und Signing-Solutions versteht sich QuoVadis als nachhaltiger Partner und Trusted Advisor für seine Kunden. Die WIS@key-Gruppe unterhält mittlerweile Niederlassungen in Deutschland, den Niederlanden, der Schweiz, Belgien, Großbritannien sowie Repräsentanzen in den USA.

Unser Anspruch ist es, die Besten am Markt zu sein.

Deshalb suchen wir Sie, einen zielorientierten, hoch qualifizierten, nach Exzellenz strebenden Teamplayer, mit dem wir gemeinsam unsere ambitionierten Ziele erreichen können und der am gemeinsamen Erfolg partizipieren und eine hervorragende Perspektive für sich garantiert wissen will.

Zur Verstärkung unseres Teams in **München**, suchen wir in Festanstellung und (vorzugsweise) ab sofort, eine/n engagierten

Senior Account Executive (m/w) **im Wachstumssegment der Digitalen Signaturlösungen.**

Kurzprofil

Sie sind bereits heute ein engagierter Vertriebsprofi für nachhaltige IT-Lösungen, der sich durch Leidenschaft, Zuverlässigkeit und analytisches Denkvermögen auszeichnet und zukünftig uns dabei unterstützt, unsere Signaturlösungen bei weiteren deutschen Großkunden zu platzieren.

Sie sind fasziniert von den messbaren Mehrwerten, die die Digitale Signatur Ihren Kunden bietet und freuen sich darauf, ihren Klienten diese Vorteile näherzubringen.

Sie haben Lust auf dynamisches, eigenverantwortliches Arbeiten. Sie lieben es, Projekte zu managen und erfolgreich abzuschließen. Es liegt Ihnen, interdisziplinär zu agieren und Brückenkopf zwischen Fachbereichen und der Informationstechnologie zu sein. Sie begeistern und überzeugen Kunden gern konzeptionell.

Es ist Ihnen wichtig, Details zu verstehen, ohne detailverliebt zu sein. Sie managen "das große Ganze", können aber auch auf Fachebene überzeugen.

Ihre Zielkunden sind ausgesuchte, deutsche Großunternehmen, die heute bereits in anderen Bereichen Bestandskunden der WIS@key QuoVadis sind.

Aufgaben

Der Senior Account Executive verantwortet:

- gemeinsam mit der Geschäftsleitung, die Strategie zur Gewinnung und Durchdringung von Neu- und Bestandskunden
- den gesamten Vertriebszyklus und die Implementierung von Signaturlösungen bei ausgewählten Kunden.
- die Koordination interner und externer Ressourcen, um den Gesamterfolg der Lösung beim Kunden (Projektmanagement) sicherzustellen.
- das nachhaltige Kundenmanagement über mehrere Jahre

Ihre Vorteile

- Über dem Wettbewerb liegende Gehaltsparameter
- Attraktives, vielseitiges Arbeitsgebiet in einem spannenden Zukunftssegment
- Eigenverantwortliches Handeln in einem globalen Team von hochmotivierten und bestens ausgebildeten Mitarbeitern
- Sicherer Arbeitsplatz in einer stark wachsenden Branche; Teilhabe am Erfolg einer nachhaltig aufstrebenden Firma
- Hoher Wohlfühlfaktor durch wertschätzende Atmosphäre und hilfsbereite und kompetente Kollegen
- Attraktive Büroumgebung in München-Bogenhausen; sehr gute infrastrukturelle Anbindung

Ihr Profil

- Eindeutige Erfolgsbilanz Geschäft zu entwickeln
- Mehrjährige Erfahrung in verantwortungsvollen Vertriebsrollen
- Verkaufs- und kundenorientierte, analytische und ergebnisorientierte Persönlichkeit
- Hohes persönliches Engagement, Hands-on-Mentalität, innovativ,
- Proaktiv und teamorientiert
- Freundliche Verbindlichkeit im Umgang mit Kollegen und Kunden
- Studienabschluss in Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik oder Informatik oder mindestens fünf Jahre vergleichbare Erfahrung im Bereich des IT-Sales
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten
- Erfahrung in der Steuerung komplexer und langer Verkaufszyklen/Projekte.

“Nice to have“

- Kontaktnetzwerk in den Entscheider- und IT-Bereichen im deutschen Markt
- Erfahrung im Bereich von PKI/Cyber-Sicherheitslösungen
- Projektmanagementausbildung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige, elektronische Bewerbung.
Bitte ergänzen Sie auch Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin.

Weitere Auskünfte gibt Ihnen gern: Dr. Norman Hoppen, +49 (0)89 45245850, info.de@quovadisglobal.com



QuoVadis Trustlink Deutschland GmbH a WIS@key Company
Ismaninger Straße 52, 81675 München
Telefon + 49 (0)89 4524585-0, E-Mail: info.de@quovadisglobal.com