



Charakter. Köpfe. Könner. Gesucht

Unser Mandant ist seit über 20 Jahren auf dem Deutschen Markt. Sein Schwerpunkt ist IT Security in allen Belangen, vom Schutz von Rechenzentren, Clouds, Anwendungen bis hin zur Sicherung der IT-Infrastruktur und des Internets.

Zu den betreuten Firmen gehören gehobene Mittelstandsunternehmen und Dax-Konzerne. Durch den Aufbau eines hochkarätigen Managed Security Service-Portfolios können die hohen Anforderungen der Kunden bestens erfüllt werden, was das Wachstum stark beschleunigt. Unser Mandant ist hoch spezialisiert und konzentriert sich ausschließlich auf das Thema IT-Security. Managed Security Services (MSS) sind eine zuverlässige, entlastende und kosteneffiziente Alternative zum aufwendigen, eigenverantworteten Inhouse-Betrieb von IT-Sicherheits- und Netzwerklösungen. Unternehmen können Security-Prozesse teilweise oder komplett an diesen spezialisierten Dienstleister auslagern, um sich vor Cyber-Bedrohungen zu schützen

Aufgrund des stetigen Wachstums wird die Organisationsstruktur im Vertrieb, Beratung und IT-Service (MMS) weiter ausgebaut. Unser Mandant legt sehr viel Wert auf respektvollen Umgang, Teamplay, Wertschätzendes Miteinander und moderne Unternehmenskultur. Engagierte Mitarbeiter haben einen großen Freiraum in den Aufgaben und Projekten, eine attraktive Vergütung mit zusätzlichen Benefits sowie geregelten Homeoffice Möglichkeiten. Der Firmensitz ist im Großraum München. Für unseren Mandanten suchen wir den

DIRECTOR SALES - IT SECURITY SOLUTIONS AND SERVICES (M/W/D) TEILWEISE HOMEOFFICE

EINSATZORT: GROßRAUM MÜNCHEN

REFERENZNUMMER: A0WOJ0000003FAPIAU

IHR VERANTWORTUNGSBEREICH:

- Als Sales Director (m/w/d) sind Sie für die strategische Entwicklung und operative Umsetzung der Vertriebsstrategie verantwortlich. Dies beinhaltet neben der P&L-Verantwortung auch den nachhaltigen Ausbau der Personalstruktur im Vertrieb, sowie Business Development.

IHR PROFIL:

- Sie besitzen eine mehrjährige, fundierte Berufs- und Führungserfahrung dem Bereich Sales und Business Development aus dem Branchen IT-Security, IT-Beratung und Managed Security Services (MSS).
- Sie sind dynamisch, denken unternehmerisch, haben tiefes

- Gemeinsam mit Ihrem zukünftigen Team gestalten Sie das Tagesgeschäft und sind für die Akquise und Qualifizierung von Neukunden verantwortlich. Dies reicht von der Anbahnung, über den Ausbau bis zur nachhaltigen Optimierung sämtlicher Geschäftsbeziehungen.
- Sie entwickeln die Vertriebs-KPIs und setzen diese in der Gruppe um. Sie entwickeln übergeordnet die betriebswirtschaftliche Transparenz in enger Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Sprecher auf Events und Messen

Verständnis in Aufbau, Entwicklung und Organisation im Vertrieb und den Vorgängen im IT-Service und MSS.

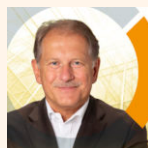
- Sie haben nachweisbare Erfahrung im Vertrieb, sind mehr Hunter als Farmer und kennen den Markt für IT-Security und kennen die aktuellen IT-Security Trends und Marktanforderungen.
- Sie besitzen eine gute und aussagekräftige Kommunikation auf allen Ebenen, können komplexe Themen gut vereinfacht darstellen und haben Erfahrung im Projektmanagement
- Sie besitzen ein breites IT-Verständnis.
- Sie haben eine gute Dienstleistungsmentalität, sind Hands-on und kennen ihre Aufgaben auch in der Tiefe
- Sie haben verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sie haben ein abgeschlossenes Studium als Wirtschafts-Ingenieur /-Informatiker oder vergleichbare Studiengänge oder eine Technisch-kaufmännische Ausbildung mit Weiterbildungen

UNSERE UNTERSTÜTZUNG:

Zusammen arbeiten wir daran, Sie an Ihr berufliches Ziel zu bringen – indem wir Sie während Ihres gesamten Karriereschritts und danach coachen und betreuen. Senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Unterlagen (Lebenslauf, Foto, Projektliste, Zeugnisse, usw.) per Mail an unsere Senior Research Expertin Tahi Giesinger (tahi.giesinger@qrc-group.com).

QRC Group ist eine national und international tätige Personalberatung mit den Schwerpunkten: Executive Search für Management, Direct Search für hoch qualifizierte Spezialisten und Vertrieb. Büros in: Nürnberg | Berlin | Darmstadt | Düsseldorf | Frankfurt | Freiburg | Hamburg | München | Stuttgart | Dubai | Shanghai | Wien | Atlanta

IHR ANSPRECHPARTNER FÜR DIESES STELLENANGEBOT



WERNER VON BEYER

813* München

+49 911 / 956 4400

werner.von.beyer@qrc-group.com