

ANFORDERUNGSPROFIL

ACCOUNT MANAGER (m/w/d)

Rechenzentrumsdienstleistungen / Frankfurt

**MK Netzdienste GmbH & Co. KG
Minden**

Das Unternehmen:

MK Netzdienste GmbH & Co. KG (www.mk.de) ist ein inhabergeführtes B2B-Unternehmen im Bereich Informations- und Kommunikationsdienstleistungen mit Hauptsitz in Minden/Westfalen. MK Netzdienste hat im Geschäftsjahr 2018 mit gut 50 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von etwa 18 Mio Euro erreicht. Seit seiner Gründung 2002 bietet das MK-Netzdienste Team innovative und intelligente IT-Netzlösungen an und gilt als Pionier in verschiedenen Lösungsmodulen, was das Wachstum und der Erfolg des Unternehmens deutlich widerspiegeln.

Seit über 20 Jahren arbeitet das Kernteam bereits erfolgreich zusammen. So waren Mitarbeiter der MK Netzdienste 1999 einer der ersten Anbieter eines alternativen DSL-Netzes in Deutschland. Im Jahr 2000 bauten Mitarbeiter der MK Netzdienste als einer der Ersten erfolgreich Virtuelle Private Netzdienste (VPN) auf MPLS-Basis auf. In 2006 galt das Team mit dem Vertrieb von Centrex-Lösungen erneut als Vorreiter. Stetig wurden die angebotenen Systemlösungen erweitert. Heute zählen zu den Produkten der MK Netzdienste Internet-Zugänge, VPN-Standortvernetzung, VoIP-Telefonie und Centrex-Lösungen sowie Rechenzentrumsdienstleistungen (Hosting und Housing). Mit diesen Produkten spricht MK Netzdienste die Zielgruppen Direktkunden und Vertriebspartner (Systemhäuser, IT-Dienstleister) an.

Eine weitere Zielgruppe der MK-Netzdienste sind Internet Service Provider (ISP) und Carrier. Diese sogenannten Wholesale-Kunden bedient MK-Netzdienste mit ganzheitlichen Plattformlösungen. Die Produkte reichen vom Zugang zu weit ausgebauten ADSL-, VDSL-, SDSL und Glasfaser-Netzen bis hin zu kompletten Centrex-Lösungen, um eigene Produkte zu Gestalten.

MK-Netzdienste agiert bundesweit mit kleinen Vertriebsgruppen und zeichnet sich durch große Branchenkenntnisse und sehr loyale langjährige Mitarbeiter aus. Der Vertrieb ist wie das Unternehmen stetig gewachsen. Aktuell gibt es vier Vertriebsteams, drei Teams steuern regional Vertriebspartner und Direktkunden, ein Vertriebsteam betreut bundesweit die Wholesale-Kunden. In beiden Vertriebskanälen steht der Verkauf von Rechenzentrumsdienstleistungen nicht im Focus, sondern rundet lediglich das Produktportfolio der entsprechenden Zielgruppen ab. Die bisherigen Vertriebsgruppen haben zudem ihren Dienstsitz in Minden. Deshalb soll ein neuer Vertriebskanal installiert werden, der sich ausschließlich mit dem Verkauf der Rechenzentrumsprodukte befasst und seinen Dienstsitz in den Büroräumen des Rechenzentrums FRA2

hat. MK Netzdienste verfügt aktuell über zwei Rechenzentren: FRA1 (seit 2007 in Betrieb) und FRA2 (seit 2017 in Betrieb). Aktuell wird in das Rechenzentrum FRA2 weiter investiert. Die Rechenzentrumsfläche des modular konzipierten Datacenters wird von 700m² auf eine Gesamtfläche von fast 2.000m² erweitert. Damit wird Platz für zusätzliche 360 Racks geschaffen.

Das Unternehmen ist **ohne Fremdfinanzierung** auf einem sehr erfolgreichen Weg. Im Zuge dieses Erfolges soll das Vertriebsteam weiter ausgebaut werden.

Die Position*:

Gesucht wird ein Account Manager (m/w/d) für den eigenverantwortlichen Aufbau und die Betreuung des neuen deutschlandweiten Vertriebsbereiches – **Rechenzentrum**. Ziel der neu geschaffenen Position, ist die Generierung von Neu- und Folgeaufträgen durch Akquisition und Pflege von Kunden im B2B-Bereich. Dies können Re-Seller, Massen Hosters, Webseitenanbieter, aber auch Industrie- und Direktkunden sein, welche Rechenzentrumskapazitäten benötigen.

Der Account Manager baut Kundenbeziehungen auf, betreut die neu gewonnenen Bestandskunden und erweitert diese Partnerschaften. Dabei ist er selbst verantwortlich für die Akquisition, Tourenplanung und die Durchführung von Kundenterminen sowohl im Neugeschäft als auch im Bestandskundengeschäft und repräsentiert das Unternehmen professionell am Telefon, bei Terminen und auf Messen (maximal 2-3 pro Jahr). Konkret erstellt der Account Manager Angebote und Lösungskonzepte, berät umfassend im Produktbereich Rechenzentrumsdienstleistungen und führt abschlussichere Vertragsverhandlungen. Diesen Aufgaben liegen ständige Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen zu Grunde, welche ebenso zum Aufgabengebiet gehören.

Der Account Manager berichtet direkt an den Nationalen Vertriebsleiter.

Der ideale Kandidat*:

Der gesuchte Kandidat sollte nach einem abgeschlossenen Wirtschafts-Studium mit Schwerpunkt IT/TK oder nach einer kaufmännischen bzw. auch technischen Ausbildung im IT-Umfeld einschlägige Vertriebserfahrung im Bereich von Rechenzentrumsprodukten gesammelt haben, die Marktstrukturen kennen und entsprechend vernetzt sein. Umfassende Kenntnisse in den Bereichen Colocation - Vermietung von Racks und Stellflächen sind erforderlich, idealerweise auch Server-Housing und Cloud-Lösungen. Ein KFZ-Führerschein sowie Reisebereitschaft (gering, deutschlandweit) werden vorausgesetzt.

Neben der fachlichen Qualifikation wird eine zupackende, zielorientierte und leistungsbereite Persönlichkeit mit großem Verkaufstalent, absolutem Erfolgswillen und Teamfähigkeit gesucht. Der neue Account Manager soll eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit, sicheres Auftreten und eine ausgeprägte Service-

und Kundenorientierung mitbringen, möglichst aus der Region Frankfurt am Main stammen bzw. sich dort integrieren und somit auch gut in das Team der MK Netzdienste einfinden.

Perspektiven/ Angebot:

Mit dem Erfolg der Account Managers werden die Aufgaben und somit dessen Verantwortung kontinuierlich wachsen. Einen positiven Verlauf der Tätigkeit vorausgesetzt, wird das Vertriebsteam Datacenter in Frankfurt weiter ausgebaut werden und der Account Manager hat die klare Perspektive hier weitere Mitarbeiter zu entwickeln und in einem nächsten Schritt als Teamleiter Vertrieb das Unternehmenswachstum von MK-Netzdienste mit zu gestalten.

Für die gelegentliche Reisetätigkeit steht dem Account Manager ein Poolfahrzeug zur Verfügung.

Wohnort/Firmensitz:

Der Firmensitz des Unternehmens ist Minden/Westfalen. Der Arbeitsplatz des Kandidaten befindet sich in den Büroräumen des Rechenzentrums FRA2 in Frankfurt Sossenheim. Somit sollte der Wohnort des Kandidaten in vertretbarer Entfernung zum Rechenzentrum FRA2 liegen.

Kontakt:

MSP-Consulting – An der Ankermühle 7 – 65399 – Kiedrich / Katja Schietzold / 06123-705974-0

bewerbung@misp-consulting.de

**) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt sowohl weibliche als auch männliche und andere Kandidaten in Betracht. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind lediglich die fachliche Qualifikation sowie die Persönlichkeit, die zum dem existierenden Umfeld passen muss. Mit dem Ziel, den Text etwas „lesefreundlicher“ zu gestalten, wurde nur die männliche Ansprache gewählt.*