

Arrow - Wir gestalten die Zukunft!

Business Development Manager (m/w) für den Standort München

Die Arrow ECS ist ein Value-Add IT Distributor, der sich auf die Bereitstellung von Produkten und Lösungen führender Technologieanbieter für den unternehmensweiten Einsatz in den Bereichen Enterprise und Midrange Computing fokussiert hat. In Deutschland konzentriert sich Arrow ECS auf die Produktbereiche Infrastruktur, Security, Virtualisierung & Cloud. Wir unterstützen Fachhändler bei der Realisierung maßgeschneiderter Lösungen für deren Endkunden. Das Produkt- und Lösungsangebot wird kombiniert mit kontinuierlich wachsenden Services in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Finanzierung, Logistik sowie Technik, Support und Consulting. Professionelle, teilweise exklusive Trainings und Schulungen unter dem Markennamen „Arrow ECS Education“ ergänzen das Angebot.

Das Unternehmen beschäftigt in Deutschland heute ca. 300 Mitarbeiter. Als Teil einer großen amerikanischen Unternehmensgruppe sind wir auf Platz 131 der Fortune 500 und an der Börse notiert.

Für unseren Bereich Virtualisierung & Cloud suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit für unseren Standort in München eine/n Business Development Manager (m/w).

Ihre Aufgaben :

- > Strategische und operative Entwicklung eines definierten Herstellers-Portfolios deutschlandweit
- > Beratung der Channel Partner hinsichtlich Produkt- und Lösungsportfolio.
- > Enge Zusammenarbeit und Pflege von Geschäftsverbindungen mit den Herstellern
- > Festlegung, Umsetzung und Kontrolle von Herstellerzielen mit Hilfe von Businessplänen und channelspezifischen Maßnahmenplanungen
- > Beobachtung von Markttrends, Schlüsseltechnologien und der am Markt agierenden Mitbewerber
- > Entwicklung und Umsetzung eigener Vertriebsideen als auch neuer Vermarktungsmöglichkeiten in enger Abstimmung mit dem Vertrieb
- > Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen sowie Akquisition neuer Partner/Reseller
- > Planung und Durchführung von Lösungspräsentationen, Workshops, Webinaren und Schulungen für Channel Partner sowie interne Vertriebskollegen
- > Mitgestaltung von Marketingplänen & -strategien
- > Betreuung und Unterstützung des Vertriebs im Projektgeschäft
- > Fachliche Beratung unserer Reseller-Kunden

Ja, ich will...

- > Informationsaufbereitung für Webseiten, Partner-Newsletter, Intranet
- > Lagerbestandskontrolle / Gutschriftenkontrolle / Teststellungskontrolle
- > Produkt- und Preispositionierung

Das bringen Sie mit:

- > Abgeschlossene kaufmännische bzw. technische Berufsausbildung oder abgeschlossenes Studium
- > Hohe Vertriebskompetenz im beratungsintensiven Lösungsgeschäft, idealerweise im Virtualisierungs- und Cloud Umfeld
- > Sehr gute, sichere Präsentationsfähigkeiten
- > Selbständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- > Sichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- > Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- > Analytische, konzeptionelle Fähigkeiten
- > Belastbarkeit, gut strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- > Teamplayer mit Spaß am Kundenkontakt, Beratungs- und Verhandlungskompetenz
- > Reisebereitschaft

Wir bieten Ihnen

eine verantwortungsvolle, spannende Tätigkeit mit kollegialer Atmosphäre und vielen Möglichkeiten, sich fachlich und persönlich weiter zu entwickeln.

Wenn wir Ihr Interesse wecken konnten und Sie Teil des Arrow ECS-Teams werden wollen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins über unser

[Bewerbertool Workday >>](#)

Arrow ECS AG

Human Resources
Elsenheimerstraße 1
80687 München
Tel. +49 (89) 93099-0
arrowecs.de



Arrow ECS AG
Elsenheimerstraße 1
80687 München

ANSPRECHPARTNER

Human Resources

PER TELEFON

+ 49 (89) 93099 - 0

ONLINE

arrowecs.de

Ja, ich will...