

# Arrow - Wir gestalten die Zukunft!

## Business Development Manager (m/w) Business Unit Infrastructure: Huawei, 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 Server, Storage, Networks & Security, Desktop Delivery sowie Virtualisation und Services. 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 und Consulting. Professionelle, teilweise exclusive Trainings und Schulungen unter dem Markennamen „Arrow ECSedu“ ergänzen das Angebot.

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

**Für unseren Bereich Data Center / Infrastructure für den Hersteller Huawei 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 Maßnahmeplanungen
- > 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 Bereich Data Center / Infrastructure sowie Storage und / oder High Performance Computing
- > Sehr gute, sichere Präsentationsfähigkeiten
- > Selbständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- > Sichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie auch Mandarin Kenntnisse von Vorteil
- > 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.

Hier geht es zum [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...**