



CEMA AG Spezialisten  
für Informationstechnologie

Die **CEMA AG** ist eines der **Top 50 Systemhäuser in D** - gelistet im IT-Systemhausranking (Computer Reseller News) - und wächst auch in schwierigen Zeiten kontinuierlich und nachhaltig!

## Wir suchen am Standort in Mannheim einen: **Key-Account-Manager im IT-Lösungsvertrieb (m/w)**

Wenn Sie mit einem zukunftsweisenden, innovativen Produktportfolio **im Rhein-Neckar-Raum** erfolgreich werden wollen, dann sind Sie bei uns richtig! Unser Lösungsportfolio im Bereich der Virtualisierung gehört zu den vollständigsten und innovativsten in der Branche.

### Stellenbeschreibung:

Als erfahrener „Hunter“ krempeln Sie die Ärmel auf und bringen unseren Standort Mannheim weiter nach vorne. Durch Ihre Vertriebspersönlichkeit tragen Sie zur Realisierung unserer Vertriebsziele engagiert bei. In erster Linie beraten und betreuen Sie unseren Key-Kunden aus der Chemie-Branche im Rhein-Neckar-Raum als kompetenter Ansprechpartner und als Vertrauensperson im IT-Lösungsvertrieb. Die Gewinnung von Neu-Kunden gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben.

### Aufgabenbereiche:

- Erschließung bestehender Marktpotentiale im Lösungsgeschäft durch Neukundenakquisition auf Basis des bereits bestehenden Beratungsportfolios
- Verantwortliche Begleitung des Vertriebsprozesses von der Erstansprache bis zur erfolgreichen Beauftragung
- Initialisierung und anschließendes Management der Kundenbeziehung mit Blick auf eine nachhaltig wertschöpfende und langfristige Zusammenarbeit



CEMA AG Spezialisten  
für Informationstechnologie

### Wir bieten optimale Rahmenbedingungen für Ihren nachhaltigen Vertriebserfolg:

- Top Kunde aus der Chemie-Branche und top Vertriebsgebiet
- einen Arbeitsplatz bei einem der führenden mittelständischen IT-Dienstleister in Deutschland
- äußerst innovatives und vollständiges Produktportfolio (USP)
- sehr lukratives Provisionsmodell<sup>1</sup>
- unternehmensweite Weiterbildung und Teamarbeit über die Gruppe (regelm. Sales-Meetings mit allen Sales-Kollegen und dem Vorstand)
- höchste Hersteller-Zertifizierungen
- starkes und aktives Marketing und kompetente Presales-Unterstützung
- CEMA seit 20 Jahren als Marke auf dem IT-Markt

### Ihr Profil:

- abgeschlossenes Studium z.B. der BWL, Informatik, Ingenieurwesen
- fundiertes Fachwissen im IT – Umfeld sowie Vertriebserfahrung im IT – Lösungsvertrieb
- Themen wie SAN, Server-Based-Computing, Security, VoIP sprechen Sie an
- Freude an der Kooperation mit Unternehmensvertretern auf Executive-Level sowie ein entsprechendes Kontaktnetzwerk
- ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit sowie Präsentationssicherheit unseres Portfolios gegenüber des Top-Managements unserer Kunden und Ihrer Interessen
- Zielorientierung und Abschlussicherheit runden Ihr Profil ab

Unternehmerisches Denken, Teamgeist sowie gegenseitiges Vertrauen zählen zu unseren Grundsätzen

**Sie sind neugierig geworden?** Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige [Online-Bewerbung](#). Bitte benutzen Sie dazu unser dafür vorgesehenes Online-Formular. Damit ist eine schnelle Bearbeitung und Weiterleitung an den „richtigen“ Standort sicher gestellt.

Für Fragen und weitere Informationen stehen wir Ihnen immer und gerne zur Verfügung.

**Ansprechpartner:** CEMA AG, Bettina Hilse, Dipl.-Betriebsw. (FH), HR-Manager  
Dynamostr. 17, 68165 Mannheim, Tel.: 06 21-33 98-0, Fax: 06 21-33 98-200, [personal@cema.de](mailto:personal@cema.de)

<sup>1</sup> **Erfolgreiche Sales-Consultants in der CEMA verdienen deutlich über 100 Tsd. Euro/Jahr!**