



Die n.runs AG mit Sitz bei Frankfurt/Main bietet anspruchsvollen Großunternehmen und Service Providern herstellerunabhängiges IT-Consulting in den Bereichen Security, Infrastructure und Business Consulting auf höchstem Niveau. Die n.runs versteht sich als Partner ihrer Kunden, der diese nicht nur berät, sondern kontinuierlich weiterentwickelt. Im Bereich IT-Business Consulting verknüpft die n.runs AG Beratungsleistungen im Projekt-, Prozess- und Risikomanagement mit den unternehmensbezogenen Anforderungen an Datenschutz und technische Sicherheit.

Im Zuge unseres Wachstums suchen wir zum nächst möglichen Zeitpunkt einen zielorientierten und beratend agierenden Mitarbeiter (m/w), der in der folgenden Position unser erfolgreiches Vertriebsteam optimal ergänzt:

## **Senior Account Manager (m/w) im Bereich IT-Beratung**

Zu Ihren durch ein hohes Maß an Eigenverantwortlichkeit geprägten Aufgaben zählen insbesondere der Aufbau eines eigenen Kundenstammes durch gezielte und ergebnisorientierte Akquise von Neukunden sowie deren anschließende umfassende Betreuung mit der Zielrichtung des Ausbaus zu tragfähigen Key Accounts. Von zentraler Bedeutung sind hierbei vorwiegend Kundenbeziehungen zu technologisch und qualitativ anspruchsvollen Top 200 Unternehmen.

Für Ihren Kundenstamm sind Sie der erste Ansprechpartner. Sie beraten Ihre Kunden herstellerunabhängig und -neutral und prüfen, wenn nötig mit Unterstützung unserer hochqualifizierten Berater, unterschiedliche lösungsorientierte Ansätze möglicher Serviceleistungen, die Sie den Kunden verständlich zu präsentieren verstehen. Ziel ist die Implementierung partnerschaftlicher, auf längere Zeit angelegter und von Vertrauen geprägter Kundenbeziehungen.

Die herstellerunabhängige und lösungsorientierte Beratung unserer Kunden ist oberstes Gebot der n.runs, daher legen wir viel Wert auf folgende Qualifikationen:

- » fundierte Erfahrung in der strategischen Entwicklung von anspruchsvollen Kunden
- » Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen im produktunabhängigen IT-Beratungsumfeld
- » ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung mit hohem strategischen Ansatz
- » schnelle Erlangung von Geschäftsverständnis und Identifikation daraus resultierender Beratungsbedürfnisse
- » Begeisterungsfähigkeit
- » technische Affinität und technisches Verständnis
- » ausgeprägter Wille zur persönlichen Weiterentwicklung



- » Übernahme von Verantwortung
- » Selbstverständnis als kompetenter Ansprechpartner, der auch technikorientierten Ansprechpartnern unseren Mehrwert vermitteln kann
- » Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift

Darüber hinaus überzeugen Sie durch Ihr selbstsicheres, freundliches Auftreten und Ihre starke Persönlichkeit. Zielorientiertes Arbeiten, Abschlussicherheit und ein hohes Maß an ausgefeilter Kommunikationsfähigkeit gehören ebenso zu Ihren Stärken wie Teamgeist und unternehmerisches, ganzheitliches Denken.

Wir bieten Ihnen ein dynamisches Umfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Kommunikationswegen, in dem Sie sich entfalten und welches Sie aktiv mitgestalten können. Neben wechselnden fachlichen Herausforderungen und einer kontinuierlichen Weiterbildung erwartet Sie eine leistungsorientierte Vergütung einschließlich der Bereitstellung eines Firmenwagens.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann werden Sie Teil unseres engagierten Teams und senden Sie Ihre Bewerbung an [jobs@nruns.com](mailto:jobs@nruns.com). Für die Beantwortung Ihrer Fragen steht Ihnen vorab gerne Frau Astrid Mayer unter der Telefonnummer 06171 699 350 zur Verfügung. Wir freuen uns auf Sie!