

Wir brauchen Dich, um unsere Visionen zu verwirklichen!

Wir suchen einen engagierten und erfolgsorientierten **Key Account Manager (m/w/d)**, der unser Vertriebsteam im Bereich Data Management und IT-Infrastruktur stärkt.

Über Cristie

Cristie wurde 1969 in Stroud, England, gegründet. 1994 entstand die deutsche Cristie Data GmbH. Seitdem entwickeln und vertreiben wir innovative Storage-, Backup-, Disaster-Recovery-, Cyberresilience- und Security-Lösungen. Mit über 300.000 Installationen weltweit schaffen wir nachhaltige Wertbeiträge für unsere Kunden und Partner. Bereits Anfang der 2000er Jahre haben wir begonnen, unsere Lösungen als Cloud- und Managed Services anzubieten.

Deine Aufgaben

- Vertrieb hochwertiger Produkte und IT-Dienstleistungen im Bereich Datenspeicherung, Datenmanagement und IT-Infrastruktur
- Auf- und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen sowie Betreuung von Bestandskunden
- Identifikation, Akquise und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Analyse von Kundenanforderungen und Abstimmung mit unseren Solution Architects
- Erarbeitung maßgeschneiderter Angebote in enger Zusammenarbeit mit Technik und Marketing
- Repräsentation von Cristie auf Messen, Kundenevents und Branchentreffen

Dein Profil

- Erfahrung im IT-Vertrieb, idealerweise mit Fokus auf Storage, Backup, Datenmanagement oder Cloud-Lösungen
- Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Kommunikationsstarke, überzeugende Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation
- Sicheres, seriöses Auftreten auf Entscheider-Ebene (C-Level, IT-Leitung)
- Verhandlungsgeschick, Präsentationsstärke und Abschlussorientierung
- Gute Kenntnisse in MS Office und CRM-Systemen (z. B. Salesforce, HubSpot)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was wir Dir bieten

- Die Möglichkeit, Deinen persönlichen Fußabdruck in einem wachsenden, international agierenden Unternehmen zu hinterlassen
- Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum in einer Vertriebsregion mit hohem Wachstumspotenzial
- Kurze Entscheidungswege und direkter Zugang zum Management
- Leistungsbezogene Vergütung, bestehend aus Fixum und variablem Anteil
- Firmenwagen, Notebook und Smartphone – auch zur privaten Nutzung
- Moderne Arbeitsmittel, hybrides Arbeiten (Büro & Remote)
- Ein kollegiales, wertschätzendes Umfeld mit langfristiger Perspektive

Wenn Du Lust hast, die Zukunft des Datenmanagements mitzugestalten – dann bewirb Dich jetzt über karriere@cristie.de.

Cristie Data GmbH

Nordring 53-55
63843 Niedernberg
Tel. +49 6028 97 95-0
Fax +49 6028 97 95-799
E-Mail: info@cristie.de