



**HORST PLATZ**  
Beratungs- & Vertriebs-GmbH

Als inhabergeführtes Unternehmen bieten wir von der Horst Platz GmbH seit mehr als 45 Jahren ein breites Leistungsspektrum für Kunden aus den Bereichen Automotive, Telekommunikation, IT, Maschinenbau, Medizintechnik und Luftfahrt an – von der Beratung und Konzeptionierung maßgeschneiderten Lösungen über das Projektmanagement; von der individuellen Produktentwicklung bis hin zur Lohn- und Auftragsfertigung. Details zu unseren strategischen Geschäftsfeldern finden Sie auf unserer Website [www.horst-platz.de](http://www.horst-platz.de)

Für den Ausbau unseres Geschäftsbereiches IT und Telekommunikation suchen wir:

### **Account Manager Unified Communications und Video Collaboration (M/W)**

In der Rolle des Account Managers UC und VC sind Sie für das Wachstum unsers Lösungsangebotes in den Bereichen Unified Communications und Video Collaboration verantwortlich.

#### **Ihre Aufgaben:**

Die Funktion des Account Manager soll das Business und das Wachstum mit bestehenden und potentiellen neuen Firmenkunden weiterentwickeln, in Gesprächen mit Kunden unser bestehendes Produkt- und Lösungsportfolio diskutieren und neue, auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmte Systemlösungen, speziell in den Anwendungsgebieten Digital Workplace, Mobile Worker, Huddle Rooms etc. entwickeln. Im Endeffekt werden Sie ein Unternehmen im Unternehmen und strategische Wachstumsraten für diese Produkt- und Lösungskategorie aufbauen. Von der Akquisition bis zur Projektrealisierung sind Sie verantwortlich für die technische und kommerzielle Beratung des Kunden und arbeiten eigenverantwortlich das Lösungskonzept aus.

#### **Ihr Beitrag:**

Agiles Handeln, Kreativität, Entscheidungsfreude, selbständiges Arbeiten, Kundenverständnis

#### **Ihr Profil:**

- Erfahrung im Projektmanagement für den gehobenen Mittelstand und Grossunternehmen mit UC und VC Produkten und Lösungen
- Sie sind vertraut mit UC- und VC - Anwendungen wie Skype For Business, Cisco Webex, Unify Ciscuit, Zoom etc.
- Führen und erreichen von Zielen in einem intensiven und schnellebigen IKT-Markt
- Geschäftsentwicklung durch Identifizierung von Cross und Up-Selling Möglichkeiten bei bestehenden und Neukunden
- Ausarbeitung eines Businessplans und Umsetzung vereinbarter Ziele
- Gutes technisches und kommerzielles Wissen im Bereich IKT
- Interesse an Trends in der TK und IT
- Kunden- und Lösungsorientiertheit

**Ihre Key-Qualifikationen:**

- 3-5 Jahre Vertrieb von UC und VC- Lösungen
- Hands-on-Mentalität und in der Lage sein, den gesamten Projektverlauf zu managen
- Ergebnis orientiert und anspruchsvoll bezogen auf die gesetzten Prioritäten
- Kreativität und strategisches Denken
- Internationale Denkweise
- Englisch in Wort und Schrift
- Ausbildung / Studium im Bereich IT / TK

**Jobdetails****Beschäftigungsverhältnis:**

Vollzeit

**Tätigkeitsbereich:**

Vertrieb, Business Development, Marketing, Projektmanagement

**Branche:**

IT, TK und Services

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte an folgenden Kontakt per Mail oder Brief senden:

Horst Platz GmbH  
August-Winter-Strasse 10  
61381 Friedrichsdorf

Christina Karstens  
Leitung HR und Controlling  
Tel: +49 6175 79596-26  
Mail: ck@horst-platz.de