

An aerial photograph of a city skyline, likely Frankfurt, with a semi-transparent red overlay. The text is placed over this overlay.

Wir suchen:

## Sales & Customer Growth Manager/in

### Wer wir sind ...

Mit über fünf Jahren Erfahrung im Design, Bau und Betrieb von Rechenzentren sowie der Entwicklung und Betrieb von hochperformanten und skalierbaren ITaaS Cloud-Lösungen hat sich iNNOVO Cloud als Digital Service Company erfolgreich platziert. Spannende Konzepte wie Distributed Edge Computing und modulare Rechenzentren sind die Themen von Morgen auf die sich unser Team schon heute stürzt.

In unseren Büros in Berlin und Frankfurt am Main sind die Hierarchien flach, die Wege kurz, und die Kommunikation offen. Wir betreuen Kunden mit hohem Anspruch an uns selbst und unsere Arbeitsergebnisse. Dabei endet der Service nicht mit der IaaS-Infrastruktur: Wir unterstützen unsere Kunden gerne dabei, ihre Applikations-Umgebungen zu betreiben und zu optimieren.

Unsere Kunden sind Fintechs, Telekommunikationsdienstleister, Software Anbieter sowie mittelständische Kunden und Banken, die die hohen Standards in den Frankfurter Rechenzentren sowie unsere kundenorientierte Arbeitsweise schätzen.

### Wir suchen eine/n

## Sales & Customer Growth Manager/In

Als Teil unseres Customer Engagement Teams ist es Deine Rolle, potenzielle Kunden und Interessenten von unseren IT as a Service Plattform Lösungen zu überzeugen.

Klares Ziel ist es dabei, sachgerecht und technisch fundiert mit einem direkten Draht zu IT Experten im Infrastruktur Umfeld zu begeistern und mit sie nachhaltig mit herausragender Beratung und einer extrem hohen Service Qualität zu binden.

The background of the top section is a high-angle, panoramic view of a city skyline, likely New York City, with numerous skyscrapers and buildings. A semi-transparent red rectangular overlay is positioned over the middle of the image, containing the text.

Wir suchen:

## Sales & Customer Growth Manager/in

### Konkret sehen Deine Aufgaben wie folgt aus:

- Du betreust interessierte Kontakte und identifizierst die passenden Plattform Lösungen
- Du ergreifst die Initiative für die erfolgreiche Platzierung von Plattform Lösungen und Services
- Gemeinsam mit einem Technical Expert oder Sales Engineer führst Du technische Calls durch, um den Kunden von der Lösung zu überzeugen
- Du erstellst eigenständig Preisindikationen und Angebote für unsere Cloud Plattformen und Managed Services und kümmerst Dich um den Abschluss neuer Verträge
- Du erhältst Unterstützung deiner Teamkollegen beim SLA Shaping und bei der Kalkulation von Custom private Cloud Anfragen
- Ziel ist immer der Aufbau von nachhaltigen und zufriedenen Kundenbeziehungen
- Bei Messen, events und summits bist Du stets dabei und ziehst neue Kontakte und Opportunities an Land
- Wie jedes Teammitglied betreust Du Kunden von A-Z, d.h. Du begleitest die Transition Deiner neuen Services in enger Abstimmung mit dem Customer Service Management. Dabei sorgst Du für einen reibungslosen Ablauf zwischen allen involvierten Parteien und hast einen Blick auf die Sicherstellung des Erfolgs in Time, Budget und Quality
- Aus Deinen Erkenntnissen im engen Austausch mit den Kunden hilfst Du dabei, unsere Angebote, Leistungsscheine und SLAs der bestehenden ITaaS-Plattformen, Produkte und Services laufend zu optimieren und in der Abgrenzung des Leistungsumfangs zu schärfen
- Als Teil eines engagierten Entrepreneur Teams hast Du die Chance, neue Plattformen und Produktfeatures für unser Portfolio mit Deinen Ideen aktiv mit zu gestalten

The background of the top section is a high-angle, panoramic view of a city skyline, likely New York City, with numerous skyscrapers and buildings. A semi-transparent red rectangular overlay is positioned over the middle of the image, containing the text for the job advertisement.

Wir suchen:

## Sales & Customer Growth Manager/in

### Wünschenswerte Qualifikationen:

- Hochschul-Abschluss oder vergleichbare praktische Berufserfahrung
- Erste Erfahrung im Bereich Sales/ Account Management in einem Technologie-nahen Umfeld, idealerweise aus dem Sektor IaaS/PaaS/SaaS
- Du hast die Fähigkeit, multiple Aufgaben in einem Umfeld wechselnder Prioritäten und dynamischen Deadlines zu managen
- Mit Kommunikationsstärke und der nötigen Dosis Einfühlungsvermögen gelingt es Dir, die Brücke zwischen technisch komplexen Lösungen und der Anforderung des Kunden zu schlagen und den kundenrelevanten Nutzen auf den Punkt zu bringen
- Als Teamplayer liegt Dir viel an einer ausgeprägten Kollegialität in einem aufgeschlossenen und humorvollen Umfeld

### Das bieten wir Dir:

- Tolle Karrierechancen in einem stark wachsendem Startup
- Viel Gestaltungsspielraum in einem innovativen Umfeld
- Eine dynamische Atmosphäre und eine offene Kultur
- Flexible Arbeitszeiten
- Getränke, Kaffee, Obst und Snacks
- Die Stelle besetzen wir in Berlin oder Eschborn/ Frankfurt

Bist Du neugierig geworden? Dann schicke Deine Unterlagen, Dein bevorzugtes Startdatum sowie Deinen Gehaltswunsch an: [jobs@innovo-cloud.de](mailto:jobs@innovo-cloud.de)