



Spannende Aufgabe für engagierte Führungspersönlichkeit im Vertrieb

1990 gegründet, entwickelt Panda Security bereits seit mehr als 25 Jahren am Kundenbedarf orientierte IT-Sicherheitsprodukte der nächsten Generation. Dabei hat sich Panda Security zum Ziel gesetzt, seinen Unternehmenskunden intelligenten Schutz gegen Malware bei geringstmöglicher Systembelastung zu bieten. Als Pionier der IT-Security-Branche gelingt es unserem Entwicklerteam immer wieder, mithilfe bedeutender technologischer Meilensteine den Sicherheitslevel unserer Kunden entscheidend zu erhöhen. Basierend auf diesen Entwicklungen stellen wir heute eine einzigartige Plattform zur Verfügung, die verschiedenste Technologien wie EDR, EPP, SIEM und DLP verbindet.

Für den weiteren Ausbau unserer Business Unit **Managed Security Services** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt am **Standort Duisburg** einen

Senior Sales Manager MSSP (m/w)

Ihr Aufgabengebiet

- Als Senior Sales Manager für unsere Business Unit Managed Security Services verantworten Sie die Entwicklung von Kunden im Segment der MSSP.
- Ihre Kerntätigkeit besteht dabei im Ausbau des Bestandsgeschäfts sowie in der Generierung von Neugeschäft mit dem Ziel substantiellen Wachstums.
- Den Aufbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu Top-Entscheidern bei Endkunden (C-Level) gewährleisten Sie durch Ihr belastbares Branchennetzwerk sowie eine intensive Kundenansprache, -gewinnung und -betreuung.
- Sie koordinieren die konzeptionelle Entwicklung eines strategischen Netzwerks zu Technologiepartnern und Multiplikatoren, um das Produktportfolio zielgruppenspezifisch zu präsentieren und unsere Wettbewerbsposition weiter auszubauen.
- Im Rahmen der Budgetplanung sind Sie verantwortlich für die Erarbeitung, Überarbeitung und Aktualisierung von bestehenden Account-Plänen sowie bei der Initiierung und Erstellung von mittel- und langfristigen Kundenentwicklungsplänen.





- Hinsichtlich des Angebotsmanagement verantworten Sie eigenständig die gesamte Prozesskette von der Bedarfsermittlung über die Angebotspräsentation bis hin zum Vertragsabschluss.
- Sie fordern und fördern den intensiven Austausch zwischen den Business Units Managed Security Services, Produktmanagement, Technical Support, Marketing und Controlling mit den nationalen und internationalen Kollegen.

Ihre Qualifikationen

- Auf Basis eines technischen oder kaufmännischen Studiums verfügen Sie über fundierte Vertriebs- und Führungserfahrung aus dem Umfeld der Managed Security Service Provider, Telekommunikationsanbieter oder industrieller Großunternehmen.
- Sie haben mindestens 10 Jahre Berufserfahrung im Account Management in der IT-Branche oder im Vertrieb von Security-Dienstleistungen, Managed Security Services oder Security Hard- und Software.
- Neben guten analytischen Fähigkeiten und ausgeprägtem unternehmerischen Denken und Handeln zeichnen Sie sich durch eine gute Balance zwischen strategischer und operativer Herangehensweise aus.
- Sie verfügen über langjährige Erfahrungen in der IT-Branche sowie im Umgang mit Top-Entscheidern (C-Level) und können auf ein belastbares Branchennetzwerk zurückgreifen.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind für Sie selbstverständlich.
- Die Bereitschaft zu Dienstreisen in Deutschland ist gegeben.

Unser Angebot:

Wir bieten Ihnen eine Vollzeitposition in dem spannenden und stark expandierenden Marktsegment der IT-Security. Neben einem attraktiven Fixgehalt mit einer leistungsorientierten Komponente erhalten Sie ein umfangreiches und individuell auf Sie zugeschnittenes Trainingsprogramm.

Wenn Sie Ihren nächsten Karriereschritt innerhalb eines dynamischen und kooperativen Teams gehen wollen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung an Frau Martina Pupic, E-Mail: martina.pupic@de.pandasecurity.com.

PAV Germany GmbH
Dr.-Alfred-Herrhausen-Allee 26
47228 Duisburg
Deutschland

