

**Stellenanzeige: Customer Solutions / Key Account Management / Sales Management -
Colocation Services (w/m/d)**

IT starts with us! Wir können seit 25 Jahren Colocation und Internet und bieten ein breites Betätigungsfeld für ITler*innen, Ingenieur*innen, Elektrotechniker*innen und Kaufleute.

Wir vernetzen "alles und jeden", planen, errichten und betreiben erfolgreich Rechenzentren mit 100% Ökostrom und sind nach der DIN EN ISO/IEC 27001:2022 und DIN EN ISO 50001:2018 zertifiziert.

Wir sind Teil einer starken Community und sitzen im Herzen von Berlin.

Unsere Kunden sind vielfältig – IT-Unternehmen aus Berlin und Brandenburg schenken uns genauso ihr Vertrauen wie weltweit agierende TOP „Trillion-dollar companies“.

Wir sind seit vielen Jahren der führende Datennetzknänoten im Osten Deutschlands und wachsen stetig und mit Begeisterung an dieser Herausforderung.

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen mit kooperativem Führungsstil, in dem sich die Mitarbeiter*innen als IPB-Familie verstehen und sich gegenseitig stärken, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Wir suchen

Das Hauptaufgabengebiet ist die Betreuung von nationalen und internationalen Kundenanfragen für Neu- und Bestandskunden. Entscheidend ist die bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit dem Order-/Projektmanagement, der IT-Abteilung und dem Data Center Management.

Bei uns steht Teamworking an erster Stelle, es gibt gemeinsame Ziele und keine Einzelbonis. Wir wünschen uns von unseren Kolleg*innen eine engagierte und individuelle Arbeitsweise und betreuen unsere Kunden nach Projekten, demnach gibt es keine regionalen oder alphabetischen Aufteilungen. Unsere Kunden kommen zu uns, Du brauchst Dich also nicht mit Kalt-Akquise beschäftigen. Unsere Angebote sind individuell, anspruchsvoll und vielfältig. So bekommen unsere Kunden am Ende das, was sie auch wirklich benötigen und enthalten keine versteckten Kosten oder Dienstleistungen. Der Dreh- und Angelpunkt ist die Metropole Berlin, somit sind so gut wie keine Reisetätigkeiten nötig.

Deine Aufgaben

- Ansprechpartner für Kunden, Key Accounts und Pflege von Kundenbeziehungen
- Erarbeitung von Angeboten zu individualisierten Rechenzentrumslösungen für lokale, nationale und internationale Kunden

- Kommunikation, Beratung und Konzeptionierung für komplexe Anfragen in Deutsch und Englisch
- Betreuung und Koordinierung von internationalen Projekten und Ausschreibungen
- Bereichsübergreifende Abstimmung der technischen Kundenanforderungen zur Erstellung eines qualifizierten Angebotes
- Vereinbarung und Durchführung von Kundenterminen sowie Rechenzentrumsbesichtigungen, gemeinsam mit dem Data Center Management
- Repräsentation des Unternehmens auf Veranstaltungen
- Planung und Strukturierung der eigenen Aktivitäten
- Ggf. Betreuung und Einarbeitung von Auszubildenden (Fachinformatiker/innen für Systemintegration, IT-Systemelektroniker/innen, IT-Systemkaufleute, Kaufleute für Büromanagement)
- Dokumentation der Arbeitsinhalte in einem CRM-/ERP- und Dokumentations-System

Dein Profil

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein begonnenes oder abgeschlossenes Studium oder ähnliche Qualifikationen kombiniert mit einem Grundverständnis für technische Zusammenhänge und IT-Themen
- Du hast Erfahrungen in Kundenkommunikation
- Du kommunizierst lösungsorientiert
- Du bringst sichere Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift mit
- Du hast stets die Motivation unseren Kunden die beste Lösung anzubieten und zu verkaufen
- Ein eigenverantwortliches Handeln, strukturiertes und verantwortungsvolles Arbeiten und eine gute Auffassungsgabe, auch auf neuem Terrain, sind für Dich selbstverständlich

Unser Angebot

Wir bieten Dir eine Unternehmenskultur mit hervorragenden Zukunftsperspektiven, die sich durch flache Hierarchien und einen partnerschaftlichen Umgang auszeichnet. Außerdem erwarten Dich:

- Familienfreundliche, sichere und systemrelevante Teil- oder Vollzeitstelle
- Unbefristeter Arbeitsvertrag und bis zu 30 Urlaubstagen
- Attraktives Gehalt

- Flexible Arbeits- und Pausenzeiten
- Möglichkeit zum Mobilen Arbeiten (Homeoffice)
- Überstundenausgleich (Du entscheidest, ob als Freizeit- oder als finanzieller Ausgleich)
- Freiwillige Sonderleistungen (z.B. Weihnachts-, Urlaubsgeld, Bonifikationen)
- Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten (intern und extern)
- Fahrkostenübernahme (vollumfänglich) und ist Teil der Gehaltsverhandlung
- Mitgliedschaft im Urban Sports Club (Arbeitgeberzuschuss)
- Fahrradleasing (Arbeitgeberzuschuss)
- Arbeitgeberfinanzierte betrieblichen Altersvorsorge
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Team Events & Firmenevents
- Eine große Auswahl an kostenfreien Getränken, Obst und Gemüse im Büro

Wir freuen uns darauf Dich kennenlernen zu dürfen. Sende bitte Deine Bewerbung inklusive Deiner **Gehaltsvorstellung, Lebenslauf, letztes Arbeitszeugnis** sowie **Ausbildung- oder Studium-Abschlusszeugnis** an Doreen und Janine (bewerbung@ipb.de). Außerdem erreichst Du uns unter der Telefonnummer +49 30 9203739-15.

Weitere Informationen zur Verarbeitung Deiner Bewerberdaten bei I/P/B/ findest Du [hier](#) unter dem Punkt 5. Eigene Dienste/Bewerbungen.