KIOXIA Europe GmbH
Hansaallee 183, 40549 Düsseldorf, Germany
Phone +49-211-36877-0 Fax +49-211-36877-790

Managing Director: Asayuki Nannichi
Commercial Register Düsseldorf HRB 81002
Düsseldorf Local Court (Amtsgericht Düsseldorf)

Stellenbeschreibung

Stellenbezeichnung	
Abteilung	**B2B & Distribution Sales**
Position	**Senior Sales Manager (m/w/d/x)**
Vertragsart	Vollzeit / unbefristet
Start	schnellstmöglich
Arbeitsort	Großbritannien (UK)

Qualifikation

- **Erfahrung:** Mindestens 5 Jahre erfolgreiche Vertriebserfahrung, davon mindestens 3 Jahre im Bereich Vertriebskanalmanagement oder Unternehmensvertrieb in Großbritannien
- **Branchenkenntnisse:** Erfahrung im Verkauf von Hardware, Komponenten oder Lösungen (idealerweise SSD- oder Server-/Speicher-Hardware) im Unternehmens- und Rechenzentrumsbereich
- **Erfahrung im Vertrieb:** Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Verwaltung und dem Ausbau von Beziehungen zu großen britischen Distributoren, indirekten Integratoren, VARs oder DCs
- **Kommunikation:** Außergewöhnliche Präsentations-, Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten; fließendes Englisch
- **Reisen:** Möglichkeit, regelmäßig im Vereinigten Königreich zu reisen, um Vertriebspartner und indirekte Kunden zu treffen
- **Ausbildung:** Bachelor-Abschluss in Wirtschaftswissenschaften, Ingenieurwesen oder einem verwandten Bereich (oder gleichwertige Berufserfahrung)

Bevorzugte Qualifikationen:

- Etabliertes Netzwerk von Kontakten innerhalb des UK-DC/Enterprise-SSD-Kanals
- Technisches Verständnis von SSD-Technologien und Server-Ökosystem

Ihre Aufgaben
• **Verwaltung der Partnerbeziehungen:** Handeln Sie als Hauptansprechpartner für britische Händler und indirekte Kunden und bauen Sie tiefe, kooperative Beziehungen auf, um die Produktwahrnehmung und das Verkaufsvolumen zu steigern • **Umsatzgenerierung:** Steigern Sie Ihre Umsätze, indem Sie den gesamten Vertriebszyklus von der Nachfragegenerierung und -qualifizierung bis hin zu Verhandlungen und Geschäftsabschlüssen über den Vertriebskanal verwalten • **Akquisition neuer Geschäfte:** Identifizierung, Anwerbung und Einbindung neuer strategischer indirekter Integratoren und VARs • **Marktinformationen:** Überwachung der Wettbewerbslandschaft, Markttrends und Preisstrategien • **Produkt- und technische Ausrichtung:** Enge Zusammenarbeit mit den Teams für Produktmarketing und Technik, um Partner- und Kundenbedürfnisse zu kommunizieren und die Anpassung an die Anforderungen der britischen Kunden sicherzustellen

Interesse?
Bewerbungen nur mit vollständigen Bewerbungsunterlagen **per E-Mail** an career@eu.kioxia.com

KIOXIA

Job Description

Job title	
Department	**B2B & Distribution Sales**
Position	**Senior Sales Manager (m/f/d/x)**
Contract type	fulltime / unlimited contract in the United Kingdom (UK)
Start	as soon as possible

Qualification

- **Experience:** Minimum of 5 years successful sales experience, with at least 3 years focused on channel management or enterprise sales within the UK
- **Industry Knowledge:** Experience of selling hardware, components, or solutions (ideally SSD or server/storage hardware) into the enterprise and data centre space
- **Channel Expertise:** Proven track record of managing and growing relationships with major UK distributors, indirect integrators, VARs or DC's
- **Communication:** Exceptional presentation, negotiation, and communication skills; fluent in English
- **Travel:** Ability to travel regularly across the UK to meet with distribution partners and indirect customers
- **Education:** Bachelor's degree in Business, Engineering, or a related field (or equivalent professional experience)

Preferred Qualifications:

- Established network of contacts within the UK DC/Enterprise SSD channel
- Technical understanding of SSD technologies and server ecosystem

Responsibilities and Duties

- **Partner Relationship Management:** Act as the primary point of contact for UK distributors and indirect customers, building deep, collaborative relationships to drive product mindshare and sales volume

- **Revenue Generation:** Drive revenue growth by managing the entire sales cycle, from demand generation and qualification to negotiation and closure, through the channel
- **New Business Acquisition:** Identify, recruit, and onboard new strategic indirect integrators and VARs
- **Market Intelligence:** Monitor competitive landscape, market trends, and pricing strategies
- **Product and Technical alignment**: Work closely with Product Marketing and Engineering teams to communicate partner and customer needs, ensuring alignment with UK customer demands

Interested?
Applications only with complete documents **by e-mail** to career@eu.kioxia.com