



Anita
Feuchtinger

HR: Wo arbeitest du und wie kommst du dorthin?

Ich arbeite als Senior Account Manager bei ARS und fahre mit der U-Bahn oder dem Auto. Dank der Dusche bei ARS in seltenen Fällen auch mal mit dem Rad.

HR: Wie lange bist du schon bei der ARS?

Ich bin seit 5 Jahren bei ARS.

HR: Was genau ist dein Aufgabengebiet und welche Funktion hast du?

Als Senior Account Manager kümmere ich mich um die Entwicklung und Akquise neuer Themen, Kunden und Partnerschaften, als auch die Betreuung von Key Accounts.

HR: Mit welchen Technologien arbeitet ihr?

Wir arbeiten mit dem Konzepttool Miro und aus dem Office-Paket hauptsächlich mit Outlook, Teams, Excel, PowerPoint. Für Marketing und Sales setzen wir verstärkt auf HubSpot und Dynamics.

HR: Welche Kunden betreut ihr zurzeit?

Wir betreuen Kunden von mittelständischer Größe bis hin zu multinationalen Großkonzern. Bei den Branchen sind wir sehr vielfältig aufgestellt. Wir gehen bestehende und neue Kunden mit unseren Key Offerings an. Welche Kunden wir angehen, stimmen wir im Rahmen unseres Account Plannings ab.

HR: Wie bildest du dich weiter?

Ich folge meinen Kunden auf LinkedIn, lese online Zeitschriften und schaue öfter mal ein Youtube-Video an. Ansonsten nehme ich gerne an den ARS Talks statt, die regelmäßig kompakt ein IT-Thema vorstellen. Inspirierend sind auch immer wieder mal Schulungen unserer Partner wie Red Hat. Bei Bedarf unterstützen uns auch externe Coaches für Sales oder digitale Kollaboration.

HR: Warum arbeitest du gerne bei ARS? Was ist besonders bei der ARS?

Ich arbeite in einem starken Team, was sich sehr gut in die ARS einbettet. Bei ARS besonders ist, dass man als der Mensch, der man ist, gesehen und wertgeschätzt wird.

HR: Was möchtest du den Interessenten noch mitteilen?

IT-Service-Geschäft im Unternehmensumfeld basiert auf Vertrauen. Vertrauen entsteht durch ein gutes Maß an Empathie sowie Offenheit und Interesse an Menschen und den IT-Themen. Wie das geht? In Lösungen und nicht in Problemen denken und zwischenmenschliche Beziehungen als genauso wichtig erachten wie Umsatzzahlen. Klingt gut? Dann bewirb dich bei uns!