

Stellenangebot bei Portus Data Centers

International Sales Manager



TOP OF MINDS
Executive Search

Der Markt für Rechenzentren in Deutschland wächst schneller als die vorhandene Kapazität. Portus Data Centers — 2023 durch den Zusammenschluss dreier regionaler Betreiber in Hamburg, München und Luxemburg entstanden — hat sich als carrier-neutraler Edge-Anbieter in den strategisch wichtigsten digitalen Knotenpunkten Deutschlands positioniert. Wer diese kombinierte Footprint jetzt aktiv vermarktet, prägt, wie Portus in den nächsten Jahren wahrgenommen wird. Dafür sucht Portus einen International Sales.

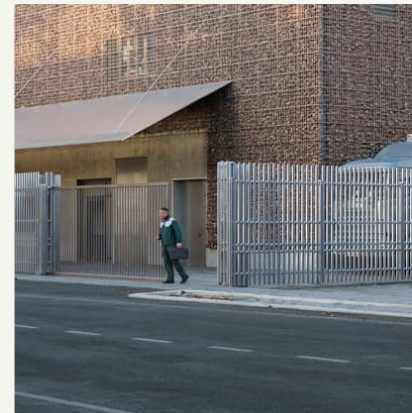
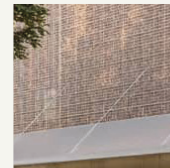
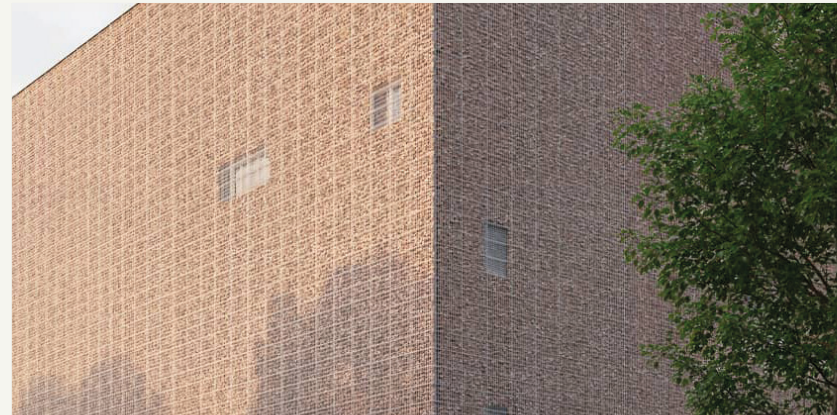
Kandidatenprofil

- Mindestens fünf Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, vorzugsweise in der Rechenzentrumbranche
- Vertraut mit Rechenzentruminfrastruktur: Colocation, Konnektivität, Energieversorgung und Cloud-Ökosysteme
- Erfahrung im erfolgreichen Abschluss komplexer Verkaufszyklen mit mehreren Entscheidungsträgern
- Verhandlungssicher auf Englisch und Deutsch; Französischkenntnisse sind ein Plus
- Wohnhaft im Großraum Düsseldorf, Hamburg oder München bevorzugt; regelmäßige Reisetätigkeit wird vorausgesetzt

 **Germany**

Über Portus Data Centers

Portus Data Centers betreibt carrier-neutrale Edge-Colocation-Rechenzentren in Deutschland und den Benelux-Ländern. Das Unternehmen entstand 2023 durch den Zusammenschluss von Internet Port Hamburg (IPHH), SDC SpaceNet DataCenter in München und dem European Data Hub in Luxemburg — gebündelt unter Arcus Infrastructure Partners. Die drei Standorte bieten heute eine Gesamtkapazität von rund 5 MW und bedienen ein breites Kundenspektrum: Telekommunikationsanbieter, globale Technologie- und Medienunternehmen, Content-Distribution-Netzwerke und Unternehmen verschiedener Branchen, die ihre IT-Infrastruktur sicher und latenzarm betreiben möchten. In München ist der Bau des zweiten Standorts (MUC2) bereits angelaufen; die Fertigstellung ist für Anfang 2027 geplant und wird die Kapazität auf 7 MW erhöhen. In Hamburg befindet sich ein weiteres Erweiterungsprojekt mit 12,8 MW zusätzlicher IT-Kapazität in der Planungsphase. Portus betreibt alle Rechenzentren mit hundert Prozent erneuerbarer Energie.





Vakanz

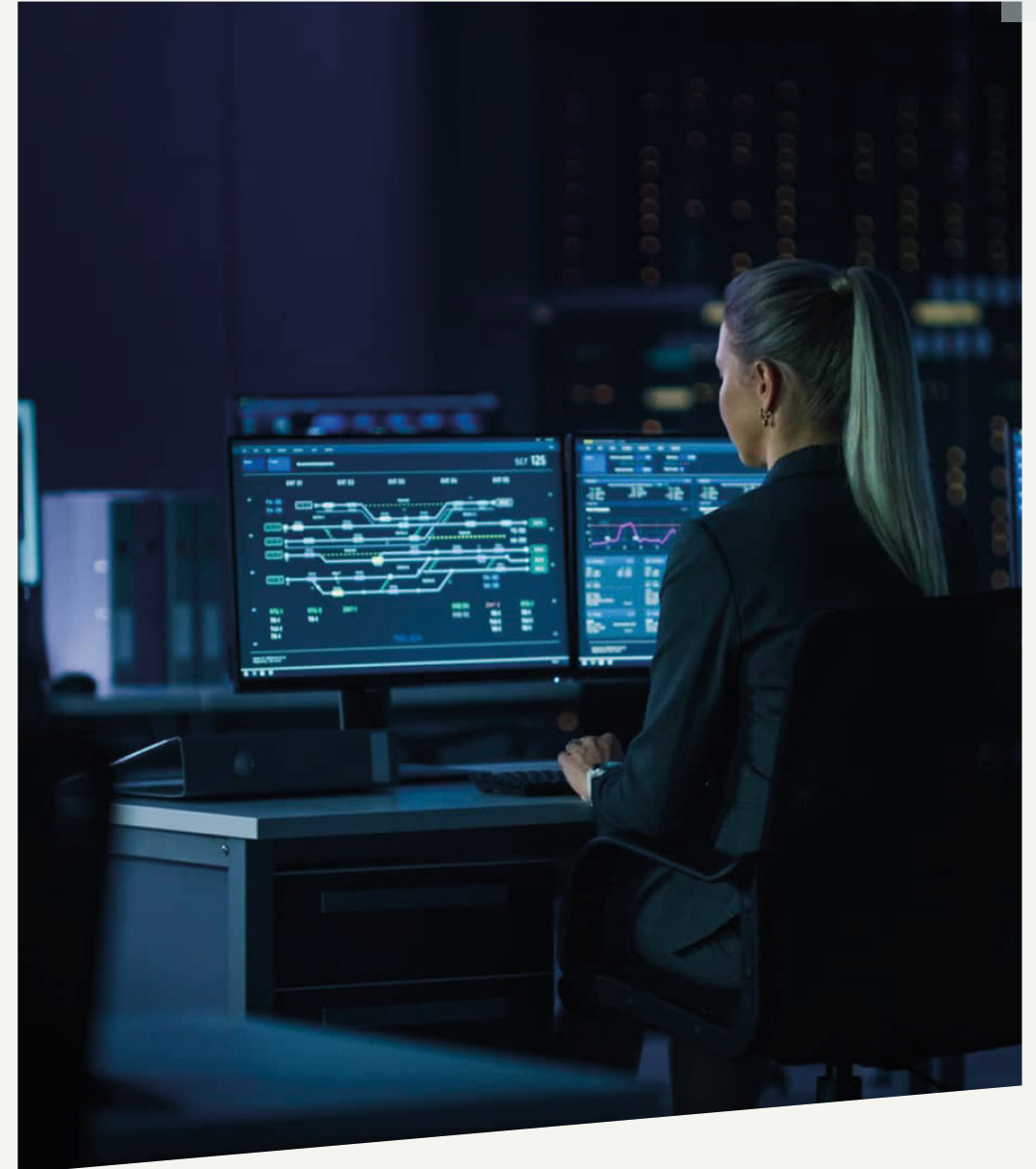
International Sales Manager

Der Markt für Rechenzentren in Deutschland verändert sich grundlegend. Hyperscaler bauen ihre europäische Präsenz aus, Anforderungen an Datensouveränität steigen, und regionale Unternehmen suchen Colocation-Lösungen, die näher an ihren Standorten liegen als die großen Frankfurter Hubs. Genau dort setzt Portus an: carrier-neutral, nachhaltig, mit direktem Zugang zu den wichtigsten Internetknotenpunkten in Hamburg, München und Luxemburg. Diese Positionierung ist stark. Was noch fehlt, ist eine Person, die sie aktiv in den Markt trägt. Das erste Dossier ist New Business. Portus bedient bereits Telekommunikationsanbieter, globale Technologieunternehmen und Content-Distribution-Netzwerke. Der Auftrag ist, diesen Kundenstamm zu verbreitern: neue Hyperscaler und Cloud-Provider ansprechen, Enterprises gewinnen, die bisher auf eigenem Gelände oder bei Wettbewerbern untergebracht sind. Das erfordert Verständnis für komplexe technische Anforderungen — Power-Dichte, Konnektivität, PUE, Redundanz — und die Fähigkeit, diese in überzeugende kommerzielle Angebote zu übersetzen. Verkaufszyklen sind lang und vielschichtig; wer sie kennt, weiß, dass Beziehungsaufbau und technische Glaubwürdigkeit mindestens so viel zählen wie der Preis. Das zweite Dossier ist Account Management. Portus hat bestehende Kunden, bei denen zusätzliche Kapazität, Konnektivität oder weitere Services möglich sind. Der International Sales pflegt diese Beziehungen, erkennt Ausbauoptionen und koordiniert Verlängerungen. Die Kundenbasis ist international; das setzt interkulturelle Kommunikationsstärke und Flexibilität über Zeitzonen hinweg voraus.

Der International Sales Manager berichtet an den Head of Sales und arbeitet eng mit Pre-Sales, Engineering und Operations zusammen. Die Rolle ist deutschlandweit ausgerichtet, mit regelmäßiger Präsenz an den Standorten und auf internationalen Branchenveranstaltungen. Wer hier passt, hat B2B-Vertrieb in einem technisch anspruchsvollen Umfeld betrieben, kennt die Rechenzentrumsbranche oder eine vergleichbare Infrastruktursparte, und bringt sowohl Geduld für lange Zyklen als auch den Antrieb mit, neue Kunden zu gewinnen.

“*Wir haben in den vergangenen Jahren eine starke regionale Basis aufgebaut. Drei Standorte, erfahrene Teams, ein wachsender Kundenstamm. Jetzt geht es darum, diese kombinierte Stärke aktiv im Markt zu vertreten. Wir suchen jemanden, der unsere Positionierung versteht und Kunden gewinnt, die langfristig zu Portus passen.*”

- Falk Weinreich, CEO, Portus Data Centers



Interessiert?

Portus Data Centers arbeitet für die Besetzung dieser Stelle exklusiv mit Top of Minds zusammen. Nehmen Sie Kontakt mit Oliver Tonnar via oliver.tonnar@topofminds.com auf, um Ihr Interesse zu bekunden.



TOP OF MINDS
Executive Search