

Stellenprofil

Vertriebsmitarbeiter/Berater (m/w) Systemhaus für ein etabliertes, wachstumsstarkes IT-Systemhaus in der Region Ostwestfalen-Lippe



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, ein etabliertes, wachstumsstarkes IT-Systemhaus in der Region Ostwestfalen-Lippe, einen motivierten, kommunikativen Vertriebsprofi als Vertriebsmitarbeiter/Berater (m/w). Das Systemhaus ist ein eigenständiger Geschäftsbereich des Gesamtunternehmens, das als Hard- und Software-Lieferant vornehmlich für Industrielösungen aufgestellt ist. Zum Leistungsportfolio unseres Auftraggebers gehören vorrangig maßgeschneiderte Lösungen für die IT-Infrastrukturen von kleinen und mittelständisch geprägten Unternehmen, Schulen und Universitäten sowie Rechenzentren.

Kernleistungen sind dabei insbesondere Planung neuer und vorhandener Netzwerkstrukturen, die Konfiguration und der Vertrieb von intelligenten Server- und Storage Lösungen, sowie von Hard- und Software namhafter Hersteller. Im Systemhaus-Bereich werden für die Kunden komplexe Lösungen, speziell im Bereich Virtualisierung, Hochverfügbarkeit, Backup und Netzwerksicherheit, mit einem umfassenden Beratungs-, Schulungs- und Serviceangebot verknüpft – von der Beratung und Analyse über das abgeschlossene Projekt hinaus bis zum laufenden Betrieb. Langjährige Erfahrung und fachliche Kompetenz sowie eine echte Leidenschaft aller Mitarbeiter für hervorragende Lösungen machen unseren Auftraggeber zu einem der fortschrittlichsten Systemhäuser.

DIE STELLE IM ÜBERBLICK

Eintrittsdatum:
ab sofort

Anstellungsverhältnis:
Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:
Ostwestfalen-Lippe

Reisetätigkeit:
ca. 60%, Radius ca. 200 km

Ihre Aufgabenstellung

Als Vertriebsmitarbeiter/Berater (m/w) besteht Ihre Aufgabe vorrangig im Aufbau eines eigenen Kundenstammes. Der Radius beträgt ca. 200 km vom Firmensitz ausgehend. Dabei können Sie aus einem umfassenden Angebots- und Produktportfolio schöpfen, mit denen Sie Ihre Umsätze realisieren. Das Systemhaus bedient sich ausschließlich streng auserwählten und zertifizierten Zulieferern und Herstellern. Service und Kundenzufriedenheit stehen dabei immer im Vordergrund.

Es liegt in Ihrer eigenen Verantwortung neue Auftraggeber zunächst per Telefonakquise zu identifizieren. Bei Kundenterminen gelingt es Ihnen die Anforderungen und Wünsche der Kunden zu erkennen. Sie beginnen zunächst mit einer Bestandsaufnahme, gefolgt von der Analyse des tatsächlichen Bedarfs und überzeugen mit maßgeschneiderten Lösungen durch eine einfache, klare und überzeugende Präsentation. Sie führen die Vertragsverhandlungen und schließen diese letztendlich ab. Auch über den Vertragsabschluss hinaus bleiben Sie erster Ansprechpartner für den Kunden. Ziel ist immer die Stärkung der

Kundenbindung der namhaften Bestands- und Neukunden. Unterstützt werden Sie bei der Lösungsarbeit von einem hauseigenen Team zertifizierter IT-Fachleute. Darüber hinaus erstellen und begleiten Sie Verkaufsaktionen zu unterschiedlichen Lösungsthemen und berichten die Ergebnisse an die Geschäftsleitung.

Die Aufgaben im Überblick:

- Identifikation neuer Auftraggeber durch Telefonakquise, Aufbau eines eigenen Kundenstammes
- Identifikation der Anforderungen und Wünsche der Kunden bei Beratungsgesprächen vor Ort
- Bestandsaufnahme und Analyse des tatsächlichen Bedarfs
- einfache, klare und überzeugende Präsentation der maßgeschneiderten Lösungen
- Führen von Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- erster Ansprechpartner für Kunden über den Vertragsabschluss hinaus
- enge Zusammenarbeit in einem Team mit zertifizierten IT-Fachleuten
- Erstellung und Begleitung von Verkaufsaktionen zu unterschiedlichen Lösungsthemen
- Ergebnisberichterstattung an die Geschäftsleitung

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Idealerweise besitzen Sie eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein Studium oder eine vergleichbare Ausbildung im IT-Bereich, vorzugsweise auch als IT-Systemkaufmann oder Informatikkaufmann. Außerdem besitzen Sie eine mehrjährige Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Mitarbeiter/Consultant im Vertrieb komplexer und erklärungsbedürftiger IT-Lösungen. Ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und diplomatisches Verhandlungsgeschick zählen zu Ihren Stärken. Sie verfügen über eine ausgeprägte Kundenorientierung, die sich in Ihrer Abschlussstärke bei Vertragsverhandlungen manifestiert. Zudem zeichnen Sie sich durch Ihre Eigeninitiative und eine erfolgsorientierte, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise aus. Dabei helfen Ihnen fundierte Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, Akquise und des gesamten Vertriebsprozesses sowie Ihre hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten. Englischkenntnisse auf Basis Konversation sind ein Muss, verhandlungssichere Kenntnisse wünschenswert. Außerdem ist der Besitz eines Pkw-Führerscheins unumgänglich.

Sie besitzen gute Hard- und Softwarekenntnisse, speziell im Server- und Storageumfeld sowie im Bereich der Virtualisierung und Netzwerk-Infrastruktur.

Must-have-skills

- mehrjährige Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Mitarbeiter im Vertrieb komplexer und erklärungsbedürftiger IT-Lösungen
- hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, diplomatisches Verhandlungsgeschick
- außerordentliche Kundenorientierung und Abschlussstärke
- ausgeprägte Eigeninitiative und eine erfolgsorientierte, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- fundierte Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, Akquise und des gesamten Vertriebsprozesses sowie hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten
- Sie besitzen gute Hard- und Softwarekenntnisse, speziell im Server- und Storageumfeld sowie im Bereich der Virtualisierung und Netzwerk-Infrastruktur.
- Konversationssichere Englischkenntnisse
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Nice-to-have-skills

- abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein Studium oder eine vergleichbare Ausbildung im IT-Bereich, vorzugsweise auch als IT-Systemkaufmann oder Informatikkaufmann
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einer leistungsgerechten, attraktiven Vergütung sowie zusätzlichen unternehmensspezifischen Leistungen erwartet Sie ein modernes Arbeitsumfeld sowie ein angenehmes Betriebsklima in einem jungen und engagierten Team. Das kontinuierlich wachsende Unternehmen bietet Ihnen vielfältige berufliche Entwicklungs- und Karriereperspektiven. Zusätzlich erhalten Sie ein adäquates Firmenfahrzeug, welches auch privat genutzt werden kann. Zudem stellt Ihnen das Unternehmen eine hervorragende technische Ausstattung für Ihre Tätigkeit zur Verfügung.

Unser Auftraggeber bietet Ihnen die Möglichkeit, sich beruflich weiterzubilden. Aufgrund der selbstständigen Terminierung Ihrer Kundengespräche bietet das Unternehmen ein hohes Maß an Flexibilität. Eine flache Unternehmenshierarchie ermöglicht es Ihnen zudem, durch innovative Ideen den Erfolg des Unternehmens mitzugestalten.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- einen sicheren, qualifizierten Arbeitsplatz innerhalb eines etablierten Unternehmens
- eine leistungsgerechte, attraktive Vergütung
- zusätzliche unternehmensspezifische Leistungen
- ein angenehmes Betriebsklima in einem jungen, engagierten Team
- vielfältige berufliche Entwicklungs- und Karriereperspektiven
- berufliche Fort- und Weiterbildungen
- ein adäquates Firmenfahrzeug, welches auch privat genutzt werden kann
- eine hervorragende technische Ausstattung für Ihre Tätigkeit
- ein hohes Maß an Flexibilität (ggf. 1 Tag pro Woche Home Office)
- Mitgestaltung des Unternehmenserfolges innerhalb einer flachen Unternehmenshierarchie

Bitte beachten Sie: Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwenden wir im Text durchgehend nur die männliche Form – allerdings sind alle von uns verwendeten Ausdrücke in weiblicher und männlicher Form zu verstehen.

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen

Bei Interesse an der angebotenen Stelle senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen an mt@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Michael Thomann

Geschäftsführung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 10

Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 19

Mobil: +49 (0)177 6 10 60 06

mt@thomann-personalberatung.de