

Stellenprofil

Vertriebsmitarbeiter (m/w) mit Schwerpunkt Storage/Netzwerktechnik für ein etabliertes IT-Systemhaus in Ostwestfalen-Lippe



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, ein seit vielen Jahren etabliertes IT-Systemhaus in Ostwestfalen-Lippe, einen erfahrenen und kommunikativen Vertriebsmitarbeiter (m/w) mit Schwerpunkt auf die Leistungsbereiche Storage und Netzwerktechnik. Zum Leistungsportfolio unseres Auftraggebers gehören maßgeschneiderte IT-Infrastrukturlösungen sowie Software Asset Management Projekte für schwerpunktmäßig mittelständische Unternehmen, aber auch international agierende Konzerne mit Hauptsitz in der Region.

Das Unternehmen legt höchsten Wert auf Qualität und langfristige Partnerschaften mit seinen Kunden. Dieses Anspruchsdenken spiegelt sich in der langjährigen Erfahrung und fachlichen Kompetenz sowie einer echten Leidenschaft aller Mitarbeiter für hervorragende Lösungen wieder. Darüber hinaus legt das Unternehmen auch bei dem angebotenen Service-Portfolio hohen Wert auf strategische und zertifizierte Partner.

Ihre Aufgabenstellung

Als Vertriebsmitarbeiter (m/w) sind Sie maßgeblich an der weiteren Geschäftsentwicklung der Bereiche Storage und Netzwerktechnik beteiligt. Dabei sind Sie der Geschäftsführung direkt unterstellt. Ihre Hauptaufgabe besteht in der Kundenbetreuung sowie Bestandskundendurchdringung in dem Bereich, als auch dem Aufbau eines eigenen Kundenstammes im Vertriebsgebiet Ostwestfalen-Lippe durch Neukundenakquise. Dabei können Sie aus einem hochwertigen Angebots- und Produktportfolio schöpfen, mit dem Sie Ihre Umsätze realisieren.

Im telefonischen- als auch persönlichen Gespräch beim Kunden vor Ort analysieren Sie die Kundenanforderungen, erarbeiten Lösungsvorschläge und erstellen entsprechende Angebote in enger Zusammenarbeit mit dem hauseigenen Team aus zertifizierten IT-Fachleuten. Sie führen die Vertragsverhandlungen und schließen diese letztendlich ab. Die Ergebnisse berichten Sie direkt an die Geschäftsleitung. Darüber hinaus sind Ihre Ideen bei der Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse gefragt.

Die Aufgaben im Überblick:

- Geschäftsentwicklung der Bereiche Storage und Netzwerktechnik
- Kundenbetreuung und Bestandskundendurchdringung
- Aufbau eines eigenen Kundenstammes im Vertriebsgebiet Ostwestfalen-Lippe durch Neukundenakquise
- Berichtswesen an die Geschäftsführung

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Zum nächstmöglichen Eintrittstermin

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

Ostwestfalen-Lippe

Vertriebsgebiet:

Schwerpunkt:
Ostwestfalen-Lippe

- Identifikation der Anforderungen und Kundenwünsche im Telefonat sowie bei Beratungsgesprächen vor Ort
- Bestandsaufnahme und Analyse des tatsächlichen Bedarfs
- einfache, klare und überzeugende Präsentation der maßgeschneiderten Lösungen
- Führen von Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- enge Zusammenarbeit in einem Team mit zertifizierten IT-Fachleuten
- Erstellung und Begleitung von Verkaufsaktionen zu unterschiedlichen Lösungsthemen
- Optimierung der Vertriebsprozesse

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Idealerweise haben Sie eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im IT-Bereich oder eine vergleichbare Vorbildung. Weiterhin besitzen Sie mindestens drei Jahre Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Vertriebsmitarbeiter für erklärungsbedürftige IT-Lösungen in mittelständischen Unternehmen mit Schwerpunkt auf die Themengebiete Storage und Netzwerktechnik (vorzugsweise HP). Gleichwertig ist eine vertiefte, fundierte einschlägige Praxiserfahrung ohne einschlägige Ausbildung. Sie kennen das Vertriebsgebiet Ostwestfalen und haben Freude am Umgang mit dem ostwestfälischen Menschenschlag. Zudem haben Sie keine Angst vor dem Telefon.

Sie verfügen über eine ausgeprägte Kundenorientierung, die Ihre Abschlussstärke in Vertragsverhandlungen unterstützt. Zudem zeichnen Sie sich durch ein dynamisches und humorvolles Auftreten sowie Ihre strukturierte Arbeitsweise aus. Weiterhin haben Sie eine hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten und haben Freude an der Einarbeitung in neue Technologien. Des weiteren sollten Sie über gute Herstellerkontakte verfügen, um als Bindeglied zwischen Kunde und Hersteller zu fungieren. Sicherer Umgang in Microsoft Office sowie konversationssichere Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab. Außerdem ist der Besitz eines Pkw-Führerscheins unumgänglich.

Must-have-skills:

- mehrjährige Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Mitarbeiter im IT-Vertrieb für mittelständische Unternehmen mit Schwerpunkt auf die Themengebiete Storage und Netzwerktechnik
- Freude am Umgang mit dem ostwestfälischen Menschenschlag
- keine Angst vor der telefonischen Neukundenakquise
- außerordentliche Kundenorientierung und Abschlussstärke
- dynamisches und humorvolles Auftreten
- hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten und Freude an neuen Technologien

- sicherer Umgang in Microsoft Office sowie konversationssichere Englischkenntnisse
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Nice-to-have-skills:

- abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im IT-Bereich
- Ideen für die Optimierung von Vertriebsprozessen
- gute Herstellerkontakte

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einem sicheren Arbeitsplatz innerhalb eines etablierten und nachhaltig wachsenden Unternehmens erhalten Sie eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und ungedeckeltes Vergütungsmodell. Zusätzlich erhalten Sie ein adäquates Firmenfahrzeug, welches auch privat genutzt werden kann. Außerdem erwartet Sie ein familiäres Arbeitsumfeld sowie ein angenehmes Betriebsklima in einem jungen und engagierten Team. Das kontinuierlich wachsende Unternehmen bietet Ihnen vielfältige berufliche Entwicklungs- und Karriereperspektiven und die Möglichkeit, sich beruflich weiterzubilden.

Aufgrund der selbstständigen Terminierung Ihrer Kundengespräche bietet das Unternehmen ein hohes Maß an Flexibilität. Diese äußert sich auch in der Produktfreiheit gegenüber dem Kunden. Sie haben es selbst in der Hand, durch innovative Ideen den Erfolg des Unternehmens mitzugestalten.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- einen sicheren Arbeitsplatz innerhalb eines etablierten und nachhaltig wachsenden Unternehmens
- eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und ungedeckeltes Vergütungsmodell
- ein adäquates Firmenfahrzeug, welches auch privat genutzt werden kann
- ein angenehmes Betriebsklima in einem jungen, familiären Team
- vielfältige berufliche Entwicklungs- und Karriereperspektiven
- ein hohes Maß an Flexibilität aufgrund der selbstständigen Terminierung der Kundentermine
- ein breites Lösungsportfolio mit Produktfreiheit gegenüber dem Kunden
- Mitgestaltung des Unternehmenserfolges und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen

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 tv@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Tobias Volke
Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 20
Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21
tv@thomann-personalberatung.de