

Stellenprofil

Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Innendienst für Hostinglösungen bei einen etablierten, wachstumsstarken Hostinganbieter in der Region Ostwestfalen-Lippe



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, einen etablierten, wachstumsstarken Anbieter für professionelles Hosting, Cloud-Services und Server-Housing in der Region Ostwestfalen-Lippe, einen motivierten und kommunikativen Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Innendienst. Zum Leistungsportfolio unseres Auftraggebers gehören vorrangig maßgeschneiderte Webhosting- und Cloud-Lösungen für Mittelständler in der DACH-Region, aber mit Fokus auf Deutschland. Weiterhin zählen der Aufbau und Betrieb von Managed-Housing Lösungen sowie die Bereitstellung einer „all-inclusive“-Infrastruktur zu den Kernleistungen.

Unser Auftraggeber ist Teil einer erfolgreichen Unternehmensgruppe mit dreistelliger Mitarbeiterzahl, welche dem Kunden durch die zugehörigen spezialisierten Unternehmen von individuellen Server- und Hostinglösungen bis hin zu kompletten Systemlösungen ein vollständiges Leistungsportfolio anbieten kann. Das Herzstück des Unternehmens ist dabei das eigene in Deutschland betriebene und zertifizierte Rechenzentrum. Dieses erfüllt höchste Ansprüche an Sicherheit und Verfügbarkeit, wodurch die Daten der insgesamt über 3.000 Kunden in allen Bereichen bestens gesichert sind.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

Ostwestfalen-Lippe

Reisetätigkeit:

ca. 10%, deutschlandweit

Ihre Aufgabenstellung

Als Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Innendienst für Hostinglösungen arbeiten Sie in einem zukünftig vierköpfigen Vertriebsteam in enger Abstimmung mit einem Außendienstmitarbeiter, von dem die Neukunden nach erfolgreicher Akquise in Ihre Verantwortung übergehen. Ihre Aufgabe besteht in der telefonischen Erstberatung von potentiellen Neukunden sowie eigenständigen Vertiefung der Bestandskundenbeziehungen durch Vernetzung und Ausweitung der Leistungen. Ziel ist immer die Stärkung und Weiterentwicklung der Kundenbindung der namhaften Bestands- und Neukunden. Dabei können Sie aus einem spezialisierten und hochwertigen Angebots- und Produktportfolio schöpfen, mit dem Sie Ihre Umsätze realisieren.

Es liegt in Ihrer eigenen Verantwortung Angebote auszuarbeiten und diese bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss zu verfolgen. Im Zuge der Angebotsausarbeitung arbeiten Sie eng mit Lieferanten und Herstellern zusammen. In Telefongesprächen gelingt es Ihnen, die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu ermitteln. Dabei überzeugen Sie mit maßgeschneiderten Lösungen durch eine einfache, klare und überzeugende Präsentation. Unterstützt werden Sie bei der Lösungsausarbeitung von einem hauseigenen Team zertifizierter IT-Fachleute.

Die Aufgaben im Überblick:

- Mitarbeit in einem zukünftig vierköpfigen Vertriebsteam in enger Abstimmung mit einem Außendienstmitarbeiter
- telefonische Erstberatung von potentiellen Neukunden
- eigenständige Vertiefung der Bestandskundenbeziehungen durch Vernetzung und Ausweitung der Leistungen
- Ausarbeitung von Angeboten sowie Nachverfolgung bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Zusammenarbeit mit Lieferanten und Herstellern
- telefonische Bestandsaufnahme und Analyse des tatsächlichen Bedarfs
- einfache, klare und überzeugende Präsentation der maßgeschneiderten Lösungen
- enge Zusammenarbeit in einem hauseigenen Team zertifizierter IT-Fachleuten

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 im Innen- oder Außendienst für komplexe und erklärungsbedürftige IT-Infrastrukturlösungen, vorzugsweise mit Fokus auf die Bereiche Hosting, Cloud-Services und Server-Housing. Auch der Aufbau eines Rechenzentrums sollte Ihnen bekannt sein. Gleichwertig ist eine vertiefte, fundierte einschlägige Praxiserfahrung ohne einschlägige Ausbildung.

Ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick zählen zu Ihren Stärken. Sie verfügen über eine ausgeprägte Kundenorientierung mit Freude am telefonischen Kundenkontakt. Zudem zeichnen Sie sich durch Ihre Eigeninitiative und eine erfolgsorientierte, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise aus. Dabei helfen Ihnen fundierte Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, der Akquise sowie Ihre hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten. Erfahrungen in der Planung von Marketing- und Informationsveranstaltungen sind wünschenswert. 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 als Vertriebsmitarbeiter im Innen- oder Außendienst mit nachweisbaren Erfolgen für komplexe und erklärungsbedürftige IT-Infrastrukturlösungen

- Kenntnisse in den Bereichen Hosting, Cloud-Services, Server-Housing und Rechenzentrum
- hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, souveränes Auftreten
- außerordentliche Kundenorientierung mit Freude am telefonischen Kundenkontakt
- ausgeprägte Eigeninitiative und eine erfolgsorientierte, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- fundierte Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, der Akquise sowie hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten
- sicherer Umgang in Microsoft Office sowie konversationssichere Englischkenntnisse
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Nice-to-have-skills

- abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im IT-Bereich
- Erfahrungen in der Planung von Marketing- und Informationsveranstaltungen

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Neben einem sicheren Arbeitsplatz innerhalb eines etablierten und nachhaltig wachsenden Unternehmens und mit einer starken Unternehmensgruppe im Hintergrund erhalten Sie eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und ungedeckeltes Vergütungsmodell sowie zusätzlichen unternehmensspezifischen Leistungen. 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. 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. Weiterhin haben Sie die Möglichkeit, teilweise aus dem Home Office heraus zu arbeiten. Eine flache Unternehmenshierarchie ermöglicht es Ihnen zudem, 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 starke Unternehmensgruppe im Hintergrund
- eine attraktive Vergütung durch ein transparentes und ungedeckeltes Vergütungsmodell
- zusätzliche unternehmensspezifische Leistungen (z.B. betriebliche Altersvorsorge, Essenszulage, Firmenevents, Social Benefits)
- ein angenehmes Betriebsklima in einem jungen, familiären Team
- vielfältige berufliche Entwicklungs- und Karriereperspektiven
- berufliche Fort- und Weiterbildungen
- eine hervorragende technische Ausstattung für Ihre Tätigkeit
- ein hohes Maß an Flexibilität (Home Office, flexible Arbeitszeiten etc.)
- 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 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