

## Stellenprofil

# Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Außendienst 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) im Außendienst. 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.

## Die Stelle im Überblick

**Eintrittsdatum:**  
ab sofort

**Anstellungsverhältnis:**  
Vollzeit/Festanstellung

**Arbeitsort:**  
Ostwestfalen-Lippe

**Vertriebsgebiet:**  
Schwerpunkt:  
Ostwestfalen-Lippe

## Ihre Aufgabenstellung

---

Als Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Außendienst sind Sie maßgeblich an der weiteren Geschäftsentwicklung des Systemhauses beteiligt. Ihre Hauptaufgabe besteht im Aufbau eines eigenen Kundenstammes im Vertriebsgebiet Ostwestfalen-Lippe durch Neukundenakquise als auch Bestandskundendurchdringung sowie der Erschließung neuer Geschäftsfelder. 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 an den Teamleiter Vertrieb.

Gerne können Sie sich bei der Planung und Durchführung von Marketing- und Informationsveranstaltungen im Hause, vor Ort bei Kunden oder auf Messen einbringen. Darüber hinaus sind Ihre Ideen bei der Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse gefragt.

## Die Aufgaben im Überblick:

- Geschäftsentwicklung des Systemhauses

- Aufbau eines eigenen Kundenstammes im Vertriebsgebiet Ostwestfalen-Lippe durch Neukundenakquise als auch Bestandskundendurchdringung
- 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
- Berichtswesen an den Teamleiter Vertrieb
- 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. 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. Sicherer Umgang in Microsoft Office sowie konversationssichere Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab. Außerdem ist der Besitz eines Pkw-Führerscheins unumgänglich.

Wünschenswert sind Erfahrungen in der unterstützenden Planung und Durchführung von Marketing- und Informationsveranstaltungen sowie Erfahrungen in der Optimierung von Vertriebsprozessen.

### Must-have-skills:

- mehrjährige Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Mitarbeiter im IT-Vertrieb für mittelständische Unternehmen
- 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
- Erfahrungen in der Planung und Durchführung von Marketing- und Informationsveranstaltungen
- Ideen für die Optimierung von Vertriebsprozessen

### 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](mailto: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](mailto:tv@thomann-personalberatung.de)