

Stellenprofil

Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Außendienst 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 Außendienst. 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.

Ihre Aufgabenstellung

Als Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Außendienst für Hostinglösungen arbeiten Sie in einem zukünftig vierköpfigen Vertriebsteam. Ihre Hauptaufgabe besteht im Ausbau der Vertriebsaktivitäten und Aufbau eines eigenen Kundenstammes. In der Auswahl der Zielkunden sind Sie sowohl branchen- als auch gebietsunabhängig. Dabei können Sie aus einem spezialisierten und hochwertigen Angebots- und Produktportfolio schöpfen, mit dem Sie Ihre Umsätze realisieren.

Es liegt in Ihrer eigenen Verantwortung, neue Auftraggeber zunächst per Telefonakquise zu identifizieren. Bei Telefongesprächen und insbesondere in Terminen beim Kunden vor Ort gelingt es Ihnen, die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu ermitteln. Sie beginnen zunächst mit einer Bestandsaufnahme, gefolgt von der Analyse des Bedarfs und überzeugen mit maßgeschneiderten Lösungen durch eine einfache, klare und überzeugende Präsentation. Sie führen die Vertragsverhandlungen und schließen diese letztendlich ab. Dabei können Sie sich voll und ganz auf die Neukundenakquise konzentrieren: Bei der Angebotserstellung sowie der Kundenbetreuung über den Vertragsabschluss hinaus steht Ihnen ein Innendienstmitarbeiter sowie hauseigenes Team zertifizierter IT-Fachleute zur Seite, welche ab Vertragsabschluss für die Kundenbetreuung und die Entdeckung von Cross- und Upselling-Potenzialen zuständig sind. Weiterhin übernehmen Sie die Planung und Durchführung von Marketing- und Informationsveranstaltungen im Hause, vor Ort bei Kunden oder durch Webinare. Die Ergebnisse berichten Sie direkt der Geschäftsleitung.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

Ostwestfalen-Lippe

Reisetätigkeit:

ca. 60%, deutschlandweit

Die Aufgaben im Überblick:

- Ausbau der Vertriebsaktivitäten und Identifikation neuer Auftraggeber durch Telefonakquise, Aufbau eines eigenen Kundenstammes
- Identifikation der Anforderungen und Wünsche der Kunden bei Beratungsgesprächen vor Ort und am Telefon
- Bestandsaufnahme und Analyse des tatsächlichen Bedarfs
- einfache, klare und überzeugende Präsentation der maßgeschneiderten Lösungen
- Führen von Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- enge Zusammenarbeit und Unterstützung von einem Innendienstmitarbeiter sowie von einem Team zertifizierter IT-Fachleute
- Erstellung und Begleitung von Verkaufsaktionen zu unterschiedlichen Lösungsthemen
- Ergebnisberichterstattung an die Geschäftsleitung

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 IT-Lösungen. Gleichwertig ist eine vertiefte, fundierte einschlägige Praxiserfahrung ohne einschlägige Ausbildung. Ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick zählen zu Ihren Stärken und Sie haben keine Angst vor dem Telefon.

Sie verfügen über eine ausgeprägte Kundenorientierung, die Ihre Abschlussstärke in Vertragsverhandlungen unterstützt. 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 und des gesamten Vertriebsprozesses sowie Ihre hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten. Weiterhin haben Sie Erfahrungen in der Planung und Durchführung von Marketing- und Informationsveranstaltungen. Sicherer Umgang in Microsoft Office sowie konversationssichere Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab. Außerdem ist der Besitz eines Pkw-Führerscheins unumgänglich.

Idealerweise verfügen Sie über Kenntnisse in den Bereichen Hosting, Cloud-Services und Server-Housing. Auch der Aufbau eines Rechenzentrums sollte Ihnen bekannt sein. Zudem sind Erfahrungen in der eigenständigen Optimierung von Vertriebsprozessen wünschenswert.

Must-have-skills

- mehrjährige Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen als Mitarbeiter im IT-Vertrieb
- hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, souveränes Auftreten
- keine Angst vor der telefonischen Neukundenakquise
- außerordentliche Kundenorientierung und Abschlussstärke
- ausgeprägte Eigeninitiative und eine erfolgsorientierte, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- fundierte Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, der Akquise und des gesamten Vertriebsprozesses sowie hohe Affinität zu modernen IT-Konzepten
- Erfahrungen in der Planung und Durchführung von Marketing- und Informationsveranstaltungen
- sicherer Umgang in Microsoft Office sowie konversationssichere Englischkenntnisse
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Nice-to-have-skills

- abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im IT-Bereich
- Kenntnisse in den Bereichen Hosting, Cloud-Services, Server-Housing und Rechenzentrum
- Erfahrung in der eigenständigen Optimierung von Vertriebsprozessen

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. 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. 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
- ein adäquates Firmenfahrzeug, welches auch privat genutzt werden kann
- 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