

Vertriebsbeauftragte/r (505-6)

Das Unternehmen

Unser Kunde ist ein Systemhaus im Osten von Frankfurt, das seit 1992 erfolgreich im Markt tätig ist. Mit seiner Erfahrung unterstützt das Systemhaus seine Kunden mit individuellen Beratungsleistungen sowie mit der Konzeption und Bereitstellung moderner IT. Im Fokus stehen dabei mittelständische Unternehmen, die auf eine funktionierende und hochverfügbare IT angewiesen sind.

Zur Verstärkung des Vertriebs suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen/eine

Vertriebsbeauftragten (VB) m/w für den Einsatz im erweiterten Rhein-Main-Gebiet

Das Produkt

Das Unternehmen bietet Managed Services aus dem eigenen Rechenzentrum und innovative Support- und Servicekonzepte an. Der Slogan lautet: Lösungen von morgen „konsequent einfach“ schon heute bereit zu stellen.

Mobilität und Schnelligkeit sind erfolgsrelevante Kriterien im Mittelstand. Unser Kunde bietet IT-Lösungen, die der Komplexität der heutigen, hochtechnologisierten Geschäftswelt gerecht werden. Die Kunden werden von Aufgaben befreit, die nicht zum Kerngeschäft gehören.

Ihr Aufgabengebiet

Sie arbeiten im Salesteam, das aus insgesamt 10 Personen besteht. Ihre Hauptaufgaben sind:

- Akquisition von Neukunden im erweiterten Rhein-Main-Gebiet
- Eigenständiger Aufbau der PipeLine, generieren von Leads und Opportunities, Vertragsabschluss
- Betreuung der gewonnenen Kunden während der Projektphase
- Entwickeln von Neukunden zu Referenzkunden

Die Akquisitionsbemühungen werden von einem internen Telemarketing-Team und in der Einarbeitungsphase auch von einem externen Telemarketing-Team unterstützt

Ihr Profil

Ihr Erfolg ist geprägt durch Engagement, systematische Herangehensweise und ein hohes Aktivitätsniveau. Sie sind es gewohnt, Neukunden zu akquirieren und gewonnene Kunden zu Referenzkunden zu entwickeln. Ihr IT-Wissen ist auf dem neuesten Stand. Fachliche Voraussetzungen:

- Sie sind ein Hunter und versiert in der Akquise von Neukunden
- Sie haben Erfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen an den gehobenen Mittelstand
- Sie haben Kenntnisse in den Bereichen IT-Infrastruktur und Managed IT Services
- Sie haben Erfahrungen im Vertrieb von IT-Lösungen
- Sie verfügen über gute Englischkenntnisse

Sie passen gut zu unserem Kunden, wenn Sie Ihren vertrieblicher Background bei einem Hersteller von Hardwareprodukten oder bei einem Softwarehaus erworben haben, das komplexe IT-Lösungen anbietet.

Ihr Bildungsabschluss ist irrelevant. Wichtig ist, dass Sie in der Lage sind die Problemstellungen der mittelständischen Kunden zu erfassen, zu analysieren und eine nutzenorientierte Lösung anzubieten. Ihre exzellente Kommunikationsfähigkeit hilft Ihnen, die Lösungen den Entscheidern gegenüber professionell zu präsentieren.

Das Angebot

Unser Kunde bietet Ihnen eine leistungsgerechte Entlohnung, bestehend aus fixen und variablen Anteilen. Die Einkommenshöhe bestimmen Sie weitestgehend selbst. Darüber hinaus werden Ihnen die Tools und das Equipment zur Verfügung gestellt, das Sie benötigen, um Ihre Tätigkeit erfolgreich ausüben zu können. Hierzu gehört auch ein Firmenfahrzeug in einer angemessenen Größenordnung.

In dieser Aufgabe berichten Sie an den Vertriebsleiter unseres Kunden.

Wenn Sie sich in dieser Aufgabenstellung wiederfinden und über die erforderlichen Qualifikationen verfügen, bitten wir Sie, uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail zukommen zu lassen. Adressieren Sie diese bitte an Herrn Norbert Möhring.

TrainArt Consulting GmbH, Talmühle 66, 61381 Friedrichsdorf, Tel.: 06007-938960, Fax: 06007-939687, eMail: moehring@trainart-consulting.com . Bitte besuchen Sie auch unsere Website unter <http://www.trainart-consulting.com>. Dort finden Sie weitere Stellenangebote.