



Unser Mandant mit Hauptsitz in Karlsruhe sowie vier weiteren Standorten in Baden-Württemberg beschäftigt derzeit ca. 220 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2018 einen Umsatz von über 25 Millionen Euro.

Er versteht sich als IT-Dienstleister und IT-Partner für die digitale Transformation der IT-Infrastrukturen seiner Kunden. Dabei liegen die Kompetenzen unseres Mandanten insbesondere in den Bereichen Cloud und Hosting, Managed Services, IT-Consulting und Softwareentwicklung. Hierzu zählen die Realisierung von sicheren IoT-Netzen genauso wie die Nutzung von Cloud-Technologien und die Implementierung von digitalen Arbeitsplatz-Lösungen. Das Unternehmen setzt sich intensiv mit neuen Technologien und Trends auseinander und pflegt enge Beziehungen zu führenden Herstellern und Technologiepartnern wie Microsoft, Cisco, Citrix und HPE.

Für unseren Mandanten am Standort Markdorf suchen wir einen qualifizierten:

Vertriebsinnendienst mit IT Background (m/w/d)

Job-ID: CF-00004161

Ort: Markdorf

Ihre Hauptaufgaben:

- Sie sind im Vertriebsinnendienst die erste Anlaufstelle für B2B-Kunden im Mittelstand und Enterpriseumfeld
- Sie betreuen Kunden eigenverantwortlich, nehmen Anfragen auf, erstellen passende Angebote sowie Kalkulationen und behalten die Nachverfolgung stets im Blick. Dabei arbeiten Sie eng mit Account Managern, dem Einkauf und den technischen Teams zusammen
- Gemeinsam mit technischen Presales Kollegen erarbeiten Sie Hardware-Konfigurationen
- Sie übernehmen Vorbereitung und Durchführung von Kosten- und Preiskalkulationen
- Sie stehen in stetigem Austausch mit einem Partnernetzwerk und stimmen beispielsweise Projekt-Preise mit Herstellern sowie Distributoren ab
- Sie wirken an der Erarbeitung von Projektkonzepten mit
- Mit Ihrer Teilnahme an Marketing- und Kundenveranstaltungen sowie Vertriebsaktionen und Messen unterstützen Sie einen positiven Außenauftritt
- Die Erstellung aussagekräftiger Reports sowie die sachkundige Pflege des CRM-Systems sind für Sie selbstverständlich
- Im Team unterstützen Sie bei der Aktualisierung und Erweiterung eines Servicekatalogs
- Darüber hinaus geben Sie Impulse für die Weiterentwicklung einer Vertriebsstrategie

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Sie haben Ihre kaufmännische Ausbildung, z.B. als IT-Systemkaufmann (w/m/d) oder ein einschlägiges Studium erfolgreich abgeschlossen oder verfügen über eine vergleichbare Qualifikation
- Sie konnten bereits Erfahrungen in der IT-Branche sowie im Vertriebsinnendienst sammeln und besitzen idealerweise IT-Infrastruktur-Kenntnisse
- Durch Ihre IT-Affinität behalten Sie auch bei technisch anspruchsvollen Angeboten den Überblick
- Sie würden sich als „versierte/n PC-Anwender/in“ bezeichnen und sind routiniert im Umgang mit den gängigen Microsoft Office Anwendungen
- Idealerweise verfügen Sie über Kenntnisse der Produkte/Portale von einem oder mehreren Hersteller, z. B. HPE, Fujitsu, Dell, Sophos, Fortinet, Cisco, Eaton, Veeam oder VMware

- Kenntnisse in SAP und Microsoft Dynamics CRM wären ein Plus
- Sie verfügen über verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse
- Sie leben Kundenorientierung, überzeugen durch Ihre ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, haben Freude am Austausch auf unterschiedlichen Kanälen und engagieren sich gerne im Team
- Eine selbstständige Arbeitsweise, initiatives und zielorientiertes Agieren und ein gutes Qualitätsbewusstsein zeichnen Sie aus

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Teamgeist und Respekt im Umgang mit Menschen sind Ihnen wichtig

Unser Mandant bietet:

Unser Mandant bietet seinen Mitarbeitern von Anfang an spannende Aufgaben und eigenverantwortliches Arbeiten in einer modernen und zukunftssicheren Unternehmensgruppe. Dadurch eröffnen sich den Mitarbeitern langfristige Perspektiven in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis. Zudem bietet das Unternehmen hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten, indem es seinen Mitarbeitern unterschiedliche Weiterbildungsmöglichkeiten anbietet (z.B. die Teilnahme an Zertifizierungen). Neben einem attraktiven Vergütungsmodell mit Erfolgsbeteiligung gehören weitere Benefits wie Jobrad, betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen und Unfallversicherungen zum Paket. Die gelebte Work-Life-Balance gepaart mit gemeinsamen Mitarbeitererevents sowie einem intensiven und individuellen Onboarding runden das Angebot ab.



Your Contact Person:

Erik Lauer

auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Phone: +49 621-122664-20

E-Mail: erik.lauer@auteega.com

Apply now