



**WIR SUCHEN FÜR UN-
SER JUNGES TEAM
WEITERE MITSPIELER**

stepIT.net

Sie haben Spaß am Umgang mit Menschen und arbeiten gern mit modernster Technik? Dann sind Sie bei uns richtig.

Account Manager IT-Lösungsvertrieb w/m/d

IHRE AUFGABEN BEI UNS

- Sie sind verantwortlich für den Aufbau und die Pflege einer vertrauensvollen, langjährigen Beziehung zu den Ansprechpartnern unserer Kunden (CIO, IT-Administrator, CEO)
- Sie übernehmen Verantwortung für das Erreichen von realistischen Zielen
- Sie suchen aktiv nach verschiedensten Lösungswegen und haben Spaß daran Dinge im Team möglich zu machen, die Kundenzufriedenheit ist dabei Ihr oberstes Ziel
- Sie positionieren die stepIT.net bei mittelständischen Firmen aus NRW als kompetenten Partner für IT-Lösungen
- Sie pflegen die vertrauensvolle Beziehung zu den Vertriebsmitarbeitern unserer Technologiepartner und ergänzen sich erfolgreich bei gemeinsamen Kunden
- Sie besuchen Fachmessen, verstehen die Vorteile der sich stetig entwickelnden IT-Lösungen unserer Technologiepartner und haben Spaß daran diese zu vermitteln

DAS BRINGEN SIE MIT

- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung mit nachweisbaren vertrieblichen Erfolgen, idealerweise im IT-Systemhaus, so dass Sie ein Netzwerk zu Entscheidern mittelständischer Unternehmen aus NRW mitbringen

- Sie kennen die Lösungen unserer wichtigsten Technologiepartner oder sind als erfahrener Vertriebsprofi in der Lage sich die Vorteile der Lösungen anzueignen. Lenovo DataCenter und Endgeräte, Nutanix, Huawei, Citrix, Sophos, DataCore, arcserve, Net at Work, macmon, Greenbone, VMware, Microsoft
- Sicheres Auftreten bei Präsentationen vor Entscheidern, Überzeugungs-, Durchsetzungskraft
- Eine selbstständige Arbeitsweise und Verantwortung für das Erreichen Ihrer Ziele macht Ihnen Spaß

WIE BIETEN IHNEN

- Bewährte Vertriebsstrainings und individuelle, stetige Entwicklungsmöglichkeiten durch regelmäßiges Coaching
- Spaß an der Arbeit in einem funktionierenden Team mit TOP qualifizierten Consultants und realistischen Zielen
- Innovative Lösungen mit starken Alleinstellungsmerkmalen in einem wachsenden Markt
- Mobiles Arbeiten (Home Office Regelungen) durch innovative Arbeitsmittel, Handy, Notebook, Softphone, virtueller Desktop
- Kurze Kommunikationswege und Soziale Kompetenz
- Ergonomische Arbeitsplätze
- Flexible Arbeitszeiten
- Und vieles Mehr ...

<https://www.stepit.net/unternehmen/daten-und-fakten/wer-wir-sind-und-was-uns-ausmacht.html>

Jetzt bewerben

Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen gleich an Bewerbung@stepIT.net

