

Sales Consultant IT Lösungsvertrieb (m/w/d) in Dortmund



Sie haben bereits Berufserfahrung im Vertrieb gesammelt und möchten sich nun einer neuen Herausforderung widmen? Sie sind bereit sich der Königsdisziplin des Vertriebes: dem IT-Lösungsvertrieb anzunehmen? Starten Sie jetzt Ihren nächsten Karriereschritt bei einem der 50 erfolgreichsten Systemhäusern in Deutschland.

Unser Lösungsportfolio im Bereich der strategischen Geschäftsfelder – „Managed Services & Cloud“, IT Infrastruktur Projekte, Security und eProcurement (ShopSystem) gehört zu den fokussiertesten in der Branche.

Wir genießen verschiedene Stadien bei unseren Partnern (z.B. Titanium Partner bei DELL EMC oder Gold Solution Advisor bei Citrix) und verfügen dadurch über ein breites technologisches Netzwerk mit dem wir bei unseren Kunden punkten können. Profitieren Sie von den Vorteilen eines mittelständischen Unternehmens wie kurze Entscheidungswege, Freiheiten in der Neugestaltung von Prozessen sowie starker Zusammenhalt.

Ihre neuen Herausforderungen

- Gewinnung von Neukunden im Umfeld IT-Lösungen
- Aufbau langfristiger und vertrauensvoller Kundenbeziehungen
- Identifizierung und Analyse der kurzfristigen ebenso wie der strategischen Anforderungen unserer Kunden
- Operative Planung der eigenen Vertriebsaktivitäten
- Strukturierte Umsetzung des Vertriebsprozesses von der Leadgenerierung über die Qualifikation und Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss

Wer Sie sind

- Sie haben Fachwissen im IT-Umfeld und Freude und Ehrgeiz im IT-Lösungsvertrieb
- Neben Kreativität, Engagement und vertrieblicher Dynamik bringen Sie eine technologische Affinität mit und kennen sich idealerweise auch mit den Prozessen hinter den Kulissen aus
- Sie arbeiten gerne eigenverantwortlich und sind durchsetzungsstark

- Sie sind kontaktfreudig, besitzen Kommunikationsstärke und haben einen überzeugenden Auftritt
- Sie verfügen über persönliches Engagement und Motivation, Freude und Spaß am Umgang mit Menschen und eine positive Ausstrahlung

Unser Angebot für Sie

- Einen Arbeitsplatz bei einem der führenden mittelständischen IT-Dienstleister in Deutschland
- CEMA seit 30 Jahren als Marke auf dem IT-Markt
- Marketing, Tele-Marketing, Inside-Sales und Pre-Sales-Unterstützung
- Durchführung von Fachveranstaltungen im Format IT-Forum, IT-Speedupdates und Online Webinare
- Einsatz eines Expertensystem (IT-Analysen) zur Kunden Durchdringung
- Möglichkeiten, die Unternehmensentwicklung am jeweiligen Standort aktiv mitzugestalten
- Enge Zusammenarbeit und höchste Zertifizierungen mit/bei unseren fünf strategischen Herstellern
- Flexible Arbeitszeiten und Car-Policy
- Mehrstufiges, leistungsabhängiges Provisionsmodell über das Fixgehalt hinausgehend
- Sehr gutes Arbeitsklima mit kompetenten, motivierten und sympathischen Kollegen, flache Hierarchien und offene Kommunikationskultur
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit
- Freiheiten bei der Gestaltung und Organisation der täglichen Arbeit
- Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Bitte bewerben Sie sich online über unser Jobportal oder schicken Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an karriere@cema.de

Junior HR Manager
Frau Caroline Krauss
+49 (0)6213398211
+49 (172) 7289767

Wir sind CEMA

