

INSIDE SALES M/W/D

AN UNSEREN STANDORTEN IN DEN REGIONEN STUTTGART & KARLSRUHE
MIT FLEXIBLEM PRÄSENZANTEIL

DU LIEBST ES

- Deine zugeordneten Partner / Kunden mit Umsatzsteigerungen noch erfolgreicher zu machen
- Umsatzpotentiale für das verantwortliche Business Partner Set zu erheben und auszuschöpfen
- Regelmäßig mit Herstellern und Distributoren zu interagieren
- Bestehende Partner zu managen und erfolgreich zu entwickeln
- Administrative Aufgaben rund um das Projektmanagement selbst zu übernehmen

DU BRINGST MIT

- Kundenorientierung (effektive Berücksichtigung der Anforderungen, Wünsche und Erwartungen)
- Verkaufsgeschick mit proaktivem Vorgehen
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation (bspw. als IT-Systemkaufmann / -frau)
- Berufserfahrung im Vertrieb
- Channel- sowie IT-Marktverständnis
- Vertrauter Umgang mit den gängigen Office 365 Anwendungen

WIR BIETEN DIR



UNBEFRISTETE
ARBEITSVERTRÄGE



FLEXIBLE
ARBEITSZEIT



PERSÖNLICHER
ENTWICKLUNGSPLAN



COMPRiS
ACADEMY



WORKPLACE
LOCAL & REMOTE



MODERNER
ARBEITSPLATZ



ALTERS-
VORSORGE



NAMHAFTE
KUNDEN



ONBOARDING
MIT MENTOR



GEHALTSMODELL
FIX & VARIABEL



VERKEHRS-
GÜNSTIGE LAGE

VERTRIEBS-
TALENT
GESUCHT

PASST?

Dann sende uns deine aussagekräftige Bewerbung.

FATMA PEHLIVAN // HR
07141 6432 207

bewerbung@compris-sales.de

Wir begleiten unsere Kunden in ihren B2B Wachstumscases und unterstützen so beim Auf- & Ausbau der Marktposition - als Impulsgeber, Intelligent-Data Anbieter oder Sales-Dienstleister für eine erfolgreiche Vertriebsstrategie & -gestaltung.

COMPRiS GmbH
Hoferstraße 9b - 71636 Ludwigsburg
compris-sales.de/karriere