

WIR SUCHEN DICH ALS

Inside Sales Representative (m/w/d) für einen unserer beiden Standorte Ludwigsburg und Graben-Neudorf

Als einer der führenden Anbieter von "Intelligent B2B Sales Services" im Bereich der Kunden- und Partneridentifikation, Segmentierung sowie Pre-Sales und Sales-Execution ist COMPRiS voll auf Erfolgskurs.

Unsere intelligente Methodik vernetzt handwerklich exzellenten Vertrieb mit Datengestützten Intelligence Services und identifiziert für unsere Kunden neue Absatzpotentiale. Wir suchen sympathische Kolleginnen und Kollegen, die gemeinsam mit uns richtig durchstarten. Motivierte Menschen, die mit intelligenten Konzepten & Ergebnissen unsere Kunden begeistern und unsere Werte wie Verständnis auf Augenhöhe, offene Kommunikation und Verlässlichkeit leidenschaftlich leben.

DEINE AUFGABEN

- Eigenverantwortliche, vertriebliche Ansprache, Überzeugung und Gewinnung von neuen Geschäftspartnern
- Anbahnung in Zusammenarbeit mit deinen Geschäftspartnern
- Aufbau von persönlichen Kontakten im Partnerset für bestmögliche Positionierung des Hersteller Portfolios
- Steigerung des Umsatzes deiner zugeteilten Partner und/oder Kunden
- Umsatzpotential-Erhebung und -Ausschöpfung für das verantwortliche Business Partner Set
- Regelmäßige Interaktion mit Herstellern und Distributoren
- Administrative Aufgaben rund um das Projektmanagement
- Partner Ansprache, Überzeugung und Gewinnung
- Management und erfolgreiche Entwicklung von bestehenden Partnern
- MSP / VoiP Anbieter im Cloud Umfeld
-

UNSER ANGEBOT

- Eine vertriebliche Herausforderung in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld
- Umfassende Betreuung in der Einarbeitungsphase
- Vielfältige Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- COMPRiS Competence Modell
- Proaktive Weiterbildung und individuelles Coaching
- Weiterbildung zu „Sales Excellence“
- Einen modernen Arbeitsplatz mit flexiblem Arbeitszeitmodellen
- Ein attraktives Gehaltsmodell, Mitarbeitervorteile, Obst sowie freien Getränke

DEIN PROFIL

- Kundenorientiert (effektive Berücksichtigung der Anforderungen, Wünsche und Erwartungen)
- Verhandlungssicher (hohe Wirksamkeit in der Überzeugungskraft, Präsentationskompetenz und im strategischen Vorgehen)
- Verkaufsgeschick (u.a. proaktives Vorgehen)
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation (bspw. als IT-Systemkaufmann/-frau)
- Berufserfahrung im Vertrieb (idealerweise IT, B2B oder Hardware)
- Sicherer Umgang mit MS Excel und Power Point
- Anwendungssichere Kenntnisse in CRM-Systemen
- Channel-sowie IT-Marktverständnis
- Ergebnisorientierung
- Konversationsichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
-



Wenn Du spannende Aufgaben in einem starken Team und innovativen Unternehmen übernehmen möchtest, freuen wir uns über Deine aussagekräftige Bewerbung. Bitte schicke diese mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums und Deinen Gehaltsvorstellungen per Mail an:

CHRISTOPH SCHEIBEL
bewerbung@compris-sales.de