

WIR SUCHEN DICH ALS

(Junior) Sales Manager (m/w/d) – IT-Vertrieb im Innendienst

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 für führende IT-Hersteller tätig.

Unsere intelligente Methodik vernetzt **handwerklich exzellenten Vertrieb** mit datengestützten **Intelligence Services** und identifiziert für unsere Kunden neue Absatzpotentiale. Für unsere neuen Projekte aus den Bereichen Cloud-, Infrastruktur, AI (Hauptsitz in Deutschland), Security- sowie Cloud-Plattform Anbieter suchen wir sympathische Kolleginnen und Kollegen, die **gemeinsam mit uns** richtig durchstarten und unsere Werte wie Verständnis auf Augenhöhe, offene Kommunikation und Verlässlichkeit leidenschaftlich leben.

DEINE AUFGABEN:

- **Neukunden und Partner identifizieren**
Du findest potenzielle Vertriebspartner für unsere IT-Kunden und baust dir ein eigenes Netzwerk auf.
- **Erste Gespräche führen & Vertrauen aufbauen**
Du kontaktierst Entscheider:innen in Unternehmen und begeisterst sie für moderne IT-Lösungen.
- **Potenziale analysieren**
Du erkennst Chancen in bestehenden und neuen Zielkunden – und entwickelst daraus erste Handlungsempfehlungen.
- **Gezielte Absatz- und Umsatzentwicklung**
Du entwickelst schrittweise dein Kunden- und Partnerportfolio – mit dem Ziel, Absatz- und Umsatzpotenziale systematisch zu steigern.
- **Kooperation mit Top-Tech-Marken**
Du arbeitest eng mit internationalen IT-Unternehmen aus Bereichen wie Cloud, Infrastruktur und AI zusammen.

DEIN PROFIL:

- **Berufserfahrung** im Vertriebsinnendienst, idealerweise im IT-Umfeld
- Interesse am Vertrieb & Spaß an **Kommunikation**
- **Motivation**, Neues zu lernen & dich im Tech-Umfeld weiterzuentwickeln
- abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder erste Praxiserfahrung im **Kundenkontakt** (z. B. aus Callcenter, Einzelhandel, Kundenservice etc.)
- Grundverständnis für digitale Lösungen, **Channel-Strukturen sowie den IT-Markt**
- Verhandlungssichere **Deutschkenntnisse**
- Sicherer Umgang mit MS-Office 365

UNSER ANGEBOT:

- **Umfassende Einarbeitung & Training-on-the-job**
Deine zukünftigen Kundinnen und Kunden sind internationale IT-Marken – du bekommst tiefe Einblicke in die Tech-Welt. Wir begleiten dich intensiv während der Einarbeitungsphase, damit du auch im Quereinstieg optimal starten kannst.
- **Attraktives Gehaltsmodell und betriebliche Altersvorsorge**
Neben einem fairen Gehalt bieten wir dir zusätzliche Leistungen für deine Zukunftssicherung.
- **Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten**
Wir fördern deine fachliche und persönliche Entwicklung im IT-Umfeld und im Rahmen unserer „Sales Excellence“-Methode. Du erhältst umfangreiche Branchen- und Produktpertise durch ein breites Kundenspektrum.
- **Moderner Arbeitsplatz mit flexiblen Arbeitszeiten**
Du arbeitest in einem modernen Umfeld mit der Möglichkeit zu Homeoffice und flexiblen Arbeitszeiten.
- **Motivierte und offene Arbeitsatmosphäre**
Dich erwartet ein vertrauensvolles Arbeitsklima mit flachen Hierarchien und einem engagierten Team.
- **Stylisches Büro mit zusätzlichen Annehmlichkeiten**
Freue dich auf kostenlose Getränke, gesponsertes Mittagessen und eine verkehrsgünstige Lage.

Lust auf den Einstieg ins Berufsleben mit Perspektive?
Dann bewirb dich jetzt bei COMPRiS. Wir freuen uns auf dich!

Bitte schicke deine Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums und deinen Gehaltsvorstellungen per Mail an:

Kathrin Müller-Bönisch bewerbung@compris-sales.de