



## **Vertriebsbeauftragte (m/w)**

**Standort deutschlandweit.  
Region Ost, West, Nord sowie Süd**

Unser Mandant ist weltweit einer der führenden Anbieter für offene Kommunikationslösungen und -services. Kommunikationssysteme, Netzwerk-Infrastrukturen und Sicherheitslösungen sind Bestandteile des Portfolios. Über das weltweite Netzwerk mit mehr als 12.000 Servicemitarbeitern in über 20 Ländern wird das komplette Portfolio von Unternehmenslösungen angeboten. Sie umfassen das gesamte Spektrum von der Zusammenführung komplexer Netzwerke und IT-Umgebungen bis hin zu Ideen für einfache, alltägliche Endgeräte, um erreichbar zu bleiben.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den Bereich Sales zwei Vertriebsbeauftragte.

### **Ihre Aufgabenschwerpunkte:**

- Verantwortung für die Prognose der Geschäftsentwicklung und für die Erreichung der vertrieblichen Zielvorgaben
- Verantwortung für die ganzheitliche Umsetzung der definierten Vertriebssystematik und Einhaltung des vorgegebenen Vertriebsprozesses unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit und Nutzung der vorgegebenen Verfahren
- Aufbau und systematische Pflege vorhandener Kontakte und weitere Verbreiterung der Kontaktbasis beim Kunden und die Dokumentation im CRM-System
- Strategien zur Kundenbindung entwickeln
- Identifikation und systematische Generierung von Opportunities, Erschließung kundenbezogener ITK-Beschaffungsbudgets und Kooperation mit Partnern zur gemeinsamen Adressierung von Marktpotentialen
- Umsetzung des Kundenbedarfs in Angebotsanforderungen in der definierten Qualität
- Führen von Kundenverhandlungen und Erzielung von Auftragsabschlüssen und Übergabe der Aufträge zur Realisierung an die nachgelagerte Prozesskette

### **Ihre überzeugende Qualifikationen:**

- Hochschulabschluss (Universität/Fachhochschule) in der Fachrichtung Betriebswirtschaft, Elektrotechnik, Informatik, oder einen anderen relevanten Abschluss
- Mehrjährige Berufserfahrung im Direktvertrieb innerhalb der Telekommunikations- und Informationstechnologie, mit Fokus auf Versicherungs- und Finanzkunden
- Fundierte Kenntnisse des SEN Portfolios und der internen Geschäftsprozesse
- Sehr gute Kenntnisse der finanztechnischen und kaufmännischen Methoden und Werkzeugen
- Methodische Kompetenzen (Moderation, Präsentation und Kommunikation)
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohes Maß an Ergebnisorientierung und strategisches Denken, gepaart mit Kreativität und Initiative
- Entscheidungsfähigkeit und optimale Kundenorientierung