

INSIDE SALES CONSULANT B2B (M/W/D)

VODAFONE NEW BUSINESS UCC, IOT & CLOUD -LÖSUNGEN

STANDORT KÖLN ODER DÜSSELDORF

Gegründet 2003 in Nürnberg, gehören wir heute mit 300 Mitarbeitern zu den führenden Vertriebspezialisten in Deutschland. Als Vertriebspartner von nationalen und internationalen Topunternehmen unterstützen wir unsere Kunden beim Verkauf ihrer Produkte, ausschließlich an Geschäftskunden. Dafür haben wir schon heute eine starke Mannschaft im Rennen.

Seit über 10 Jahren sind wir ein verlässlicher Vertriebspartner für unseren Auftraggeber Vodafone. Wir unterstützen unseren Kunden jetzt auch im Vertrieb von spannenden New Business Lösungen der Bereiche Fernüberwachung & Automatisierung, Mobile Tracking, M2M Energiemanagement und Flottenmanagement Lösungen.

> Ihre Aufgaben

- Als Vodafone New Business Produktspezialist unterstützen und beraten Sie unsere internen Account Manager zu allen Themen und Fragen rund um das ICT/IOT Produktsegment
- Bei konkretem Interesse des Kunden übernehmen Sie den Vertriebsprozess und verantworten diesen dabei von der Produktberatung über die Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Mit vertrieblichen Geschick bauen Sie mittel- bis langfristige Beziehungen zu Ihren Geschäftspartnern auf und sorgen für eine nachhaltige Zusammenarbeit

> Ihr Profil

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Großes Interesse an den Produkten aus dem UCC/IOT und Cloud Bereich
- Wünschenswert sind erste vertriebliche Erfahrungen mit diesem Produktsegment oder eine hohe Affinität zur Telekommunikationsbranche
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten sowie ein sicheres und sympathisches Auftreten
- Starker Erfolgswille und hohe Eigenmotivation
- Reisebereitschaft für Außendiensttermine (30%)

> Was Sie bei uns erwartet

- Intensive Einarbeitung und ein persönlicher Mentor, der Ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht
- Professionelle hausinterne Vertriebsschulungen sowie Coachings, die Sie zum Vertriebsprofi entwickeln
- Führungskräfte, die Sie fördern und fordern sowie stets ein offenes Ohr für Sie haben
- Aufstiegsmöglichkeiten in die SUXXEED Führungslaufbahn
- Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)
- Regelmäßige Teamevents, Firmenfeiern und monatliche „Get-together“ mit der Geschäftsführung
- Mitarbeitervergünstigungen durch Corporate Benefits sowie ein Zuschuss zu Parkhausstellplätzen

> HIER JETZT ONLINE BEWERBEN

> Sie haben noch Fragen?

Wir geben Ihnen gerne weitere Informationen. Ihr Ansprechpartner:
Robert Hoffmeyer, Robert.Hoffmeyer@suxceed.de, Telefon +49 2203 89 57 715