

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für einen unserer Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in unbefristeter Festanstellung bevorzugt am Standort Köln, aber auch in Wiesbaden, Düsseldorf oder Schwerte einen

## Keine aktuellen Angebote

### Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist einer der führenden System-Integratoren Deutschlands im Bereich DataCenter-Infrastruktur. Ihr neuer Arbeitgeber bietet Ihnen nicht nur ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet, sondern lebt auch eine teamorientierte und kollegiale Arbeitsweise und fördert neue Technologien und die individuelle Expertise seiner Mitarbeiter. Das Portfolio fokussiert IT-Sicherheits-Lösungen in einer Kombination aus ausgewählten Produkten und hochwertigen Dienstleistungen für Kunden, die in den unterschiedlichsten Branchen deutschlandweit angesiedelt sind.

In dieser Tätigkeit unterstützen Sie den Fachbereich und den Fachvertrieb IT-Security im Tagesgeschäft bei administrativen und organisatorischen Belangen. Sie betreuen Bestands- und Neukunden, qualifizieren Kontaktdaten und vereinbaren Termine. Selbstständig fassen Sie bei ausgegangenen Angeboten nach, hier kommt Ihnen Ihr gutes Terminmanagement zugute und sorgen für eine verlässliche Datenerfassung und -pflege. Sie können Ihre Organisationsstärke voll ausleben, sorgen für reibungslose Vertriebsabläufe und überzeugen mit gewinnendem und freundlichem Auftreten gegenüber Kunden, Partnern und Kollegen.

In Ihren Verantwortungsbereich fallen im Einzelnen:

- Einholung und Vorbereitung der Angebote
- Erstellung und Bearbeitung von Verträgen und Präsentationen
- Kommunikation mit den Hersteller-Partnern und der Distribution
- Erstaufnahme und Bearbeitung der Kundenanfragen
- Reiseplanung, Projektabwicklung sowie Controlling

### Ihre Qualifikation

Sie haben eine kaufmännische Berufsausbildung oder ein vergleichbares Studium erfolgreich abgeschlossen und bereits Erfahrungen im IT-Channel-Vertrieb im Umfeld von Cyber-Security, Cloud, Virtualisierung und Compliance erworben.

Darüber hinaus verfügen Sie über diese Qualifikationen und Eigenschaften:

- Fundierte Kenntnisse in MS Office, insbesondere PowerPoint und Excel sowie MS Dynamics
- Hohes Maß an Organisationstalent, Selbstständigkeit sowie Eigeninitiative

- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Teamfähigkeit und ganzheitliche Denkweise
- Die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte zu erschließen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und
- Deutschkenntnisse auf hohem Niveau (mind. C1) und gute Englischkenntnisse (mind. B1)

## Das Unternehmen

Das Unternehmen gehört zu den führenden IT-Dienstleistungs- und Beratungshäusern Deutschlands und bietet bundesweit an zahlreichen Standorten rund 3000 Mitarbeitenden eine berufliche Heimat. Die schätzen insbesondere diese Aspekte:

- Eine kreative, vertrauensvolle Arbeitskultur in einem mehrfach für seine Familienfreundlichkeit ausgezeichneten Unternehmen, das nie stillsteht und in dem Sie viel bewegen können.
- Eine inspirierende Unternehmensvision, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem Team, das zusammen viel erreichen will.
- Einen tollen Arbeitsplatz mit klasse Kollegen, 6 Wochen Jahresurlaub, flexiblen Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten.
- Toleranz und Offenheit gegenüber allen Kulturen, Lebensentwürfen und Orientierungen.