

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 für die Standorte Dortmund oder Ense in unbefristeter Festanstellung und Voll- oder Teilzeit einen

Keine aktuellen Angebote

Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist ein erfolgreicher Managed Service Provider mit modularen und transparenten Services für Kunden vor Ort, in der Private Cloud, Public Cloud und hybriden Szenarien und setzt dabei auf 30 Jahre Erfahrung in der IT-Branche, ganzheitliche IT-Lösungen und eine transparente Kommunikation. Ihr neuer Arbeitgeber bietet Ihnen nicht nur ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet, sondern lebt auch eine teamorientierte und kollegiale Arbeitsweise, in der Sie Ihre Expertise kontinuierlich weiterentwickeln können.

In dieser Rolle unterstützen Sie den Vertrieb in verschiedenen und branchenübergreifenden Projekten und steigern durch Ihr Engagement die verfügbaren Vertriebsressourcen. Sie sind intern als auch extern ein wichtiger Ansprechpartner und tragen maßgeblich zur optimalen Kundenbetreuung und -zufriedenheit bei.

Zu Ihren Aufgaben gehören im einzelnen:

- Unterstützung der Sales Manager im Vertrieb von IT-Lösungen, Beratungs- und Service-Leistungen
- Ausarbeitung und Erstellung von Angeboten - sowohl für einfache als auch komplexe IT-Lösungen
- Betreuung des gesamten Prozesses - von der Auftragsabwicklung bis zur Reklamationsbearbeitung
- Abstimmungen und Preisverhandlungen mit Kunden, Partnern und Herstellern
- Terminorganisation

Ihre Qualifikation

Sie legen großen Wert auf eine sorgfältige und präzise Arbeitsweise und beeindrucken durch Ihr organisatorisches Talent. Im täglichen Umgang mit Ihren Kollegen als auch mit externen Stakeholdern überzeugen Sie durch analytisches Denkvermögen und unternehmerisches Handeln. Ein offenes und serviceorientiertes Auftreten rundet Ihr Profil ab. Sie haben Interesse an einer langfristigen Weiterbildung und möchten entsprechend Verantwortung in den Ihnen zugewiesenen Bereichen innerhalb des Unternehmens übernehmen.

Zudem verfügen Sie über:

- Eine erfolgreich abgeschlossene IT-nahe kaufmännische Ausbildung (z.B. IT-Systemkauffrau/-mann) oder ein vergleichbares Studium

- Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst - im besten Fall aus dem Bereich Managed Services
- Kenntnis der verschiedenen Lizenzierungsmöglichkeiten von Microsoft 365 und/oder Microsoft Azure
- Belastbarkeit, Flexibilität und Teamgeist
- Sehr gute Kenntnisse in MS-Office-Programmen
- Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das Unternehmen

Unser Mandant bietet seinen Kunden seit mehr als 30 Jahren ganzheitliche Lösungen als Managed Service Provider an. Das Unternehmen hat sich dabei einen Ruf als besonders zuverlässiger, kompetenter und nachhaltiger Partner erworben, der seine Kunden und deren Umfeld wirklich versteht und dabei stets den Kundennutzen als Handlungsmaßstab begreift. Im Fokus steht damit der Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen und das Nachhalten strategisch kluger Entscheidungen. Gelebt wird eine wertschöpfende und offene Teamkultur mit flachen Hierarchien. Als Rahmenbedingung für Ihre persönliche Entwicklung gilt hier gleichsam eine nachhaltige berufliche Perspektive, ein hoher Freiheitsgrad, die Möglichkeit zur Entfaltung und die Wahrnehmung entsprechender Eigenverantwortung. Sie erwartet ein erstklassiger Arbeitsplatz mit wunderbaren Kollegen, 30 Tagen Urlaub, flexiblen Arbeitszeiten und der Möglichkeit auf Home Office.