

TECTUM Group

Mit den Unternehmen TECTUM Customer Care, TECTUM Sales, TECTUM Professional Services und TECTUM Business Solutions hat die TECTUM Group die zunächst einzeln gewachsenen Gesellschaften zu einem starken Kompetenznetz zusammengefasst und diese starke Entwicklung in der Holding strategisch weiter fortgesetzt. Klare Abgrenzung zwischen den Töchtern und die Konzentration auf die jeweiligen Kernkompetenzen schaffen eindeutige Wettbewerbsvorteile und Know-how-Vorsprung.

B2B mit der TECTUM Business Solutions:

Es bedarf viel Fingerspitzengefühl und Erfahrung, um Geschäftskontakte herzustellen, wirkungsvolle Verkaufskonzepte zu entwickeln, Partner und Händler zu betreuen und die richtige Vertriebsstrategie zum Erfolg zu führen. Deshalb ist dieser sensible Bereich am besten in den Händen von Spezialisten aufgehoben. Unternehmen wie SAP, IBM, Microsoft, Fujitsu Technology Solutions oder ABB vertrauen dabei auf die TECTUM Business Solutions.

Die TECTUM Group ist international mit 6 und national mit 6 Standorten operativ tätig, beschäftigt weltweit an die 3.000 Mitarbeiter und expandiert weiter. Für einen Einsatz am Standort Schwetzingen, in der Nähe von Mannheim, suchen wir ab sofort mehrere

Account Manager im Inside Sales (m/w)

Ihre Aufgabe:

Eigenverantwortliche Durchführung von Vertriebsinnendienst-Aktivitäten

Beratung und Verkauf von ITK-Produkten und Dienstleistungen an Geschäftskunden

Neukundengewinnung und Kundenmanagement im definierten B2B-Segment

Entwicklung von Vertriebsargumentationen sowie die selbstständige Verhandlung vom Pricing über die Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss

Unterstützung des Außendienstes beim Vertrieb der Produkte

Auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene und lösungsorientierte Beratung in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber und dessen Geschäftspartnern

Ihre Qualifikation:

Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbar, alternativ: abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung mit vertrieblichem Schwerpunkt oder im Bereich ITK

Mehrjährige Praxiserfahrung im telefonischen Vertrieb und Kenntnisse im Segment ITK

Vertriebsstärke sowie ein ausgeprägtes Verständnis von Vertriebsprozessen

Sehr gute Kommunikations-, Kontakt- und Konfliktfähigkeit

Selbstständiges analytisches Denken und Handeln

Kundenorientierung, Beratungskompetenz und Organisationsfähigkeit

Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Sicherer Umgang mit dem MS Office-Paket

Unser Angebot:

- Ein dynamisches, stark expandierendes internationales Unternehmen mit einem qualitativ hochwertigen Leistungsportfolio
- Ein positives Arbeitsumfeld mit modernster Infrastruktur, starkem Teamgeist und sozialer Verantwortung
- Ein sicherer Arbeitsplatz und eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit attraktiven Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Unterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittsdatums, vorzugsweise per E-Mail, an:

Tectum Business Solutions GmbH
Personalabteilung
Carl-Benz-Straße 9-11
68723 Schwetzingen

fon: +49 (0) 6202 927 2000
fax: +49 (0) 6202 927 2241
e-mail: bewerbung@tectumgroup.net
www.tectumgroup.net