

# KUNDENBERATER FÜR IT-LÖSUNGEN m/w/d FÜR EINEN FÜHRENDEN COMPUTER-MAINTENANCE ANBIETER

---

## Unternehmen

Unser Mandant ([www.technogroup.com](http://www.technogroup.com)) mit Hauptsitz in Hochheim (Nähe Frankfurt a.M.) ist ein mittelständisch geprägtes Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Hochtechnologien. Im Rahmen einer klar definierten Wachstumsstrategie ändert sich die Ausrichtung des Unternehmens hin zum Vertrieb von IT-Lösungen, die den Kunden IT-Betriebssicherheit und stete Systemverfügbarkeiten zusichert. Deutliche Prozessoptimierungen im Bereich des Betriebs von Hardware/Rechenzentren, Betriebssystemen, Virtualisierungslösungen und Datenbanken werden für den Kunden als Mehrwert gehoben.

## Position

Gesucht wird ein agiler Vertriebspezialist für den Standort Düsseldorf, der die tägliche Arbeit beim Kunden vor Ort als Fundament empfindet, um darauf aufbauend den mittel- und langfristigen Vertriebs Erfolg sicherzustellen. Sie sehen sich als Ansprechpartner für die anspruchsvolle Kundschaft und als Sparringspartner für die jeweilige Geschäftsführung. Sie sind sicher im Kontakt mit professionellen Kunden „in jeder Lebenslage“ und pflegen einen wertschätzenden Umgang. Zudem sind Sie darin geübt, die internen Stakeholder abzuholen und für den Kunden zu begeistern. Sie stellen den Kunden in den Mittelpunkt und finden im Rahmen der Leitplanken des Vertriebes die optimale Lösung für dessen Anforderung.

---

## Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Idealerweise eine Ausbildung bzw. ein Studium im Bereich der IT. Auch andere, „fremde“ Bildungsabschlüsse von Top-Vertriebspezialisten von Dienstleistungen sind willkommen.
Berufserfahrung	Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Dienstleistungen mit nachweisbaren Erfolgen.

---

## Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie sind gerne Kundenberater in einem engen Markt und haben „Lust“ auf Kundenkontakt. Sie sind sicher im Umgang mit unterschiedlichen Ansprechpartnern auf der Kundenseite und sind am liebsten beim Kunden. Dabei haben Sie einen „langen Atem“ und „bleiben dran“. Folgende Eigenschaften und Erfahrungen bringen Sie mit:

- Sie begeistern Ihre Gesprächspartner für „Ihr“ Haus und Ihre Person
  - Sie erkennen die Wünsche und Gedanken Ihres Kunden, bevor dieser sie selber „fassen“ kann
  - ausgeprägte Befähigung sich in komplexe Themen schnell und sicher einzuarbeiten
  - hohe Verhandlungs- und diplomatische Kompetenz
  - interdisziplinäre Schnittstellenerfahrung in den Bereichen Technik/Betrieb und Beschaffungsmanagement/Finance
- 

## Angebot

Als „erster Ansprechpartner“ und Repräsentant ihres Hauses sind Sie mit einem eigenen Vertriebsgebiet betraut. Sie haben die Möglichkeit auf einer guten Basis Ihren Markt weiterzuentwickeln, das Unternehmen mit in die Zukunft zu führen und dabei dessen wichtigste Ressource zu verantworten. Sie arbeiten eigenverantwortlich, werden unterstützt durch das erfahrene Backoffice und die Techniker und agieren aktiv als Gesprächspartner auf Augenhöhe mit Ihren Kunden und der regionalen Vertriebsleitung.

---

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer 4446K an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle Email-Anlagen ausschließlich im PDF-Format zu versenden.