

Wir beraten nationale und internationale Unternehmen im Handel und der Industrie bei der Personalbeschaffung von Fach- und Führungskräften.

Unser Mandant bietet professionelle Systemlösungen und Konzepte in den Bereichen IT, Print & Copy, ERP, Dokumenten- & Prozessmanagement, Konferenz- & Medientechnik und Objekteinrichtungen.

Als familiengeführtes Unternehmen sind ihm Werte wie Qualität, Verlässlichkeit, Offenheit und Vertrauen wichtig.

Zur Erweiterung des Teams suchen wir eine(n)

Solution Sales Manager Modern Workplace (m/w/d) im Vertriebsgebiet München und Umgebung

Ihre Aufgaben:

- Erfolgsorientierte und abschlussichere Akquise von Neukunden vom ersten Telefonkontakt über Gesprächsvor- und nachbereitung, Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Entwicklung und Umsetzung von Akquise- und Verhandlungsstrategien in einem dynamischen Umfeld und als Teil eines agilen Teams
- Beratung, Konzeption und Realisierung von Cloud-Projekten
- Betreuung und Weiterentwicklung gewonnener Kunden
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung

Ihr Profil:

- Präsentations- und Vertriebserfahrung der Themen Microsoft Office 365, Windows und Enterprise Mobility & Security inkl. Lizenzierungsmodellen sowie zu Lösungen mit Teams, Exchange, Skype, OneDrive, SharePoint und den Client Applikationen (ProPlus)
- Kenntnisse zur Optimierung von IT-Sicherheit digitaler Arbeitsplätze mit Microsoft Technologien.
- Fähigkeit zur strategischen und situativen Gesprächsführung gegenüber Entscheidern auf GL-Ebene sowie IT-Managern, Erarbeitung von Lösungsmöglichkeiten aus einer IST-Situation und Visualisierung und Argumentation der Kosten-Nutzen-Analyse
- Professionelles Auftreten und Überzeugungskraft
- Unternehmerisches und innovatives Denken und Handeln
- Identifikation mit unseren Unternehmenswerten

Wir bieten Ihnen:

- 150 Mitarbeiter, 50 Jahre Erfahrung, Stetes Wachstum
- Familiäre Atmosphäre, kurze Entscheidungswege

- Firmenfahrzeug, Laptop, Mobiltelefon inkl. privater Nutzung
- Überdurchschnittliche Vergütung
- Persönliche und fachliche Weiterbildung
- Unterstützung durch Call-Center und Backoffice
- Teamgeist, Wertschätzung und Respekt
- Work-Life-Balance, Gesundheitsprogramme

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, sowie der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Kündigungsfrist an:

office@fit4retail.de

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Fürstenhof 64-66

59368 Werne

Tel.: 02389/ 959 36 17

www.fit4retail.de