

#saarländisches IT-Systemhaus
#inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen
#innovativ, service- und kundenorientiert



Mitarbeiter (m/w/d) im Vertriebsinnendienst

Hauptargumente für Ihre neue Aufgabe

- dynamisches, inhabergeführtes Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Weiterentwicklung Ihrer individuellen Stärken
- flexible, an Sie angepasste Arbeitsmodelle (bspw. 100% Home-Office möglich)

Kurzcheck, ob die Vakanz zu Ihnen passt:

- ✓ Ich liebe den Kontakt mit Kunden und kann Bedarfe sowie Upsell-Möglichkeiten schnell erkennen.
- ✓ Ich habe bereits mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Hard- und Software.
- ✓ Ich habe bereits tiefgreifende Erfahrung mit der Konfiguration von Servern, Storage und Client-Systemen.

Für weitere Informationen oder einen Erstabgleich rufen Sie mich gerne unter der Telefonnummer 0681-76199-18 an oder senden Sie mir eine Nachricht an julie.kuntz@b--p.de.

Digital Service ist ein erfolgreiches, inhabergeführtes IT-Systemhaus, das seit 1994 in St. Ingbert als kompetenter Partner für Groß-, Klein- und Mittelständische Betriebe rund um IT-Service auftritt und seine Kunden bei ihrer täglichen Arbeit technisch optimal unterstützt. Bei Digital Service Systemhaus wird das Thema Kommunikation mit Kunden und Kollegen als Leitsatz großgeschrieben.

Organisatorische Einbindung der Position

Sie haben als Mitarbeiter (m/w/d) im Vertriebsinnendienst die Verantwortung für die eigenständige Bearbeitung von Kundenanfragen und die Erarbeitung der daraus resultierenden Lösungskonzeption sowie die Angebotserstellung und -präsentation für den Kunden.

Auch das Konfigurieren der benötigten Komponenten (Server, Storage, PCs, Workstations, Notebooks, ...) und Preisverhandlungen mit Herstellern und Lieferanten gehören zu Ihren Aufgaben. Durch Ihre bereits gesammelte Erfahrung können Sie unsere Kunden technisch optimal beraten. Das alles geschieht in enger Zusammenarbeit mit den Kollegen und Kolleginnen aus dem Innen- und Außendienst sowie unseren technischen Spezialisten.

Informationen zu konkreten Zielen der Position und der Aufgabe

- Durch Ihre Empathie, Ihr technisches Knowhow und Ihre Verlässlichkeit werden Sie für unsere Kunden zum „Trusted Advisor“ – jemand, an den man sich bei Bedarf zuerst wenden möchte.
- Sie setzen sich gezielt für die Förderung des Upsellings und das Einleiten von Vertragsverlängerungen ein.
- Das Führen und Leiten eines aktiven Bestandskundenmanagements gehört zu Ihren Hauptaufgaben.
- Durch Ihre Erfahrungen können Sie langfristig Geschäftsbeziehungen auf- und ausbauen.

Julie Kuntz freut sich auf Ihre Bewerbung bevorzugt per E-Mail an julie.kuntz@b--p.de