

Vertriebsbeauftragte(r)/Account-Manager(in) (m/w/d)

Sie suchen eine spannende Herausforderung mit interessanten Perspektiven? Dann sind Sie bei uns richtig! SOTEC – die Systemhaus-Alternative für innovative Business- und IT-Solutions – ist ein führender Anbieter von Komplettlösungen für unternehmensweite IT-Infrastrukturprojekte im B2B-Bereich.

In einem internationalen Umfeld gestalten am Standort Laudenbach (Bergstraße) rund 35 Mitarbeiter mit viel Freiraum für kreative Ideen den Arbeitsplatz der Zukunft. Seien Sie dabei! In diesem Zeitalter rapider technologischer Veränderungen ist die Fähigkeit, den Status Quo infrage zu stellen, entscheidend für unsere Innovationsfähigkeit und unseren Geschäftserfolg.

Wir schaffen ein Umfeld, in dem sich jede/r zugehörig fühlt. Wir akzeptieren individuelle Unterschiede, ermutigen unsere Mitarbeiter, auch mal quer zu denken; und wir wollen, dass Sie sich persönlich und professionell weiterentwickeln. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Sie für unseren Standort als

Vertriebsbeauftragte(r)/ Account-Manager(in) im Außendienst (m/w/d) für den Bereich IT-Infrastruktur

Das erwartet Sie:

- Vertrieb unseres gesamten Produkt- und Dienstleistungsportfolios der Business Unit IT-Infrastructure.
- Intensive Akquise zur stetigen Gewinnung von Neukunden.
- Strategischer Auf- und Ausbau partnerschaftlichen Kundenbeziehungen.
- Vorbereitung und Durchführung von Projektabschlüssen in Zusammenarbeit mit dem Consulting-Team.
- Betreuung der Vertriebsprojekte über den gesamten Vertriebszyklus bis zum Vertragsabschluss und darüber hinaus.
- Aktives Cross-Selling mit dem Bereich SO-eSPORT® powered by SOTEC Team.

Das erwarten wir:

- Hochschul- bzw. Fachhochschulabschluss mit kaufmännischer oder technischer Ausrichtung, z.B. BWL, Wirtschaftsinformatik oder eine Berufsausbildung im kaufmännischen/technischen Bereich.
- Erste erfolgreiche Vertriebserfahrung im Bereich IT-Infrastruktur.
- Ausgeprägtes IT-Verständnis, insbesondere im Bereich neuer Technologien.
- Ein hohes Maß an Belastbarkeit, Flexibilität und Reisebereitschaft.

Das bieten wir:

- **Unsere Kultur – Giving Shape to Ideas:** Wir garantieren Ihnen: Von der ersten Minute an sind Sie Teil unseres Teams und gestalten unseren Erfolg mit Ihren Ideen mit.
- **Bei uns zählt die Balance:** Durch unser flexibles Arbeitszeitmodell im Vertrieb ermöglichen wir Ihnen das richtige Verhältnis zwischen Berufs- und

Privatleben mit einem modernen, flexiblen und an die persönliche Lebensphase angepassten Modell.

- **Mittelstand meets Konzern:** Erleben Sie die Vorteile eines mittelständischen Unternehmens mit kurzen Entscheidungs- und direkten Kommunikationswegen. Konzernübergreifende Projekte mit freien Handlungs- und Umsetzungsmöglichkeiten bieten Ihnen die Gelegenheit sich einzubringen und aktiv mitzuwirken.
- **Gezielte Weiterentwicklung:** Neben zahlreichen Weiterbildungsmöglichkeiten gibt es Training on the job, Mentoring durch Kollegen oder spezifische Trainingsmaßnahmen.
- **Individuelle Leistung wird belohnt:** Als Vertriebsmitarbeiter haben Sie ein provisionsorientiertes Einkommen, welches Ihnen die Möglichkeit gibt, auch über die 100% Zieleinkommensgrenze zu verdienen.
- **Unsere Zusatzleistungen für Sie:**
 - Sie erhalten einen *Dienstwagen* mit sämtlichen Serviceleistungen und unlimitierter Kilometerleistung – auch zur Privatnutzung.
 - Direkt zum Eintritt sind Sie mit einem *Smartphone* ausgestattet.
 - Ihre Post erreicht Sie, auch wenn Sie nicht zu Hause sind: Bestellen Sie Ihre *Pakete einfach direkt ins Büro*.
 - Wir sichern Sie ab: Wir zahlen für Sie *vermögenswirksame Leistungen*.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann schicken Sie noch heute Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bevorzugt in einer Datei zusammengefasst per E-Mail an:

Alessa Mörgenthaler

bewerbung@sotec.net

+49 6201 4974-18

SOTEC GmbH | Robert-Bosch-Straße 9 | 69514 Laudendach

Sie haben vorab noch Fragen? Auch dafür steht Ihnen Frau Mörgenthaler sehr gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Sie!