ITRIS GMBH

«Mir gefällt es, dass ich mir meine Arbeiten selbstständig einteilen kann und mein Team mir bei Fragen immer zur Seite steht.»

Janine Verner, Telesales / Telemarketing

Die ITRIS-Gruppe, mit Hauptsitz in Spreitenbach, Schweiz beschäftigt über 600 Mitarbeitende weltweit. Als führende Service Spezialistin für herstellerunabhängige IT-Dienstleistungen im Bereich Hardware-Maintenance, sind wir seit 1986 erfolgreich auf dem Markt. Wir stehen unseren Kunden während 24 Stunden an sieben Tagen zur Verfügung, um eine rasche, unkomplizierte und kompetente Unterstützung im Störungsfall zu bieten.

Die ITRIS GmbH in Deutschland ist herstellerunabhängig und bietet den B2B Kunden IT-Service Dienstleistungen, wie IT-Systemunterhalt und Hardware-Wartung.

Wir sind weiter auf Expansionskurs und suchen daher eine motivierte und kommunikative Persönlichkeit als

Vertriebsmitarbeiter Channel Sales im Innen- und Außendienst (m/w/d)

für unsere Hauptzentrale in Walluf

Was wir Dir bieten:

- Attraktive Anstellungsbedingungen mit Festgehalt und leistungsabhängiger Zusatzvergütung
- Einen modernen Arbeitsplatz und ein angenehmes Arbeitsklima
- Firmenwagen der auch privat genutzt werden darf
- Vielseitige Aufgaben in einem dynamischen und zukunftsorientierten Markt
- Attraktive betriebliche Altersvorsorge
- Betriebliches Gesundheitsmanagement Deutschlandweit
- Corporate Benefit Programm mit attraktiven Mitarbeiterangeboten zu Top-Konditionen
- 30 Tage Urlaub und zusätzliche freie Tage für besondere Anlässe
- Selbstständiges Arbeiten in einer verantwortungsvollen Position
- Umfangreiche Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Weiterbildung
- Intensive Einarbeitung und systematische Vorbereitung auf Dein Aufgabengebiet
- Flache Hierarchien in einem aufgeschlossenen kollegialen Team
- Echte Wachstumsmöglichkeiten in einem Zukunftsmarkt
- Home-Office nach Absprache

Deine neue Herausforderung:

- Telefonische, bundesweite Akquisition von neuen Partnern und Aufbau von einem eigenen Kundenstamm
- Aktiver Verkauf unserer Hardware-Wartungs- und Supportdienstleistungen
- Begleitung der Projekte über den gesamten Verkaufsprozess
- Betreuung und Weiterentwicklung der Partner
- Selbständiges Ausarbeiten von Angeboten
- Eigenständige projektbezogene Aufgaben

Was Du uns bietest:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- Vertriebserfahrung ist wünschenswert
- Engagierte Persönlichkeit mit guten Kommunikationsfähigkeiten
- Selbständige und zuverlässige Arbeitsweise
- Freude am Verkauf
- Ausgeprägte Team- und Organisationsfähigkeit und Dienstleistungsorientierung
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive des Lebenslaufs und Zeugnissen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin an Daniel de la Vega per E-Mail unter personal@itris.de.
Selbstverständlich stehen wir Dir gerne telefonisch unter 06123 985 99 35 zur Verfügung.