



ITRIS GMBH

«Die Wertschätzung und das Vertrauen des Unternehmens und unserer Kunden motivieren mich jeden Tag mein Bestes zu geben.»

Andre Seifert, Inside Sales



Die ITRIS-Gruppe, mit Hauptsitz in Spreitenbach, Schweiz beschäftigt über 600 Mitarbeitende weltweit. Als führende Service Spezialistin im IT-Business sowie im Medizin-Bereich haben wir uns in der Schweiz einen Namen gemacht. Auch im Vertrieb von ganzheitlichen Lösungen und im IT-Projektgeschäft sind wir ein bekannter Ansprechpartner.

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 im Innen- und Außendienst (m/w/d)

für Nordrhein-Westfalen

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

Deine neue Herausforderung:

- Telefonische Akquisition von Neukunden und Aufbau von einem eigenen Kundenstamm
- Aktiver Verkauf unserer Hardware-Wartungs- und Supportdienstleistungen
- Selbstständiges Ausarbeiten von Unterlagen und Angeboten
- Betreuung und Weiterentwicklung des Kundenstammes
- Eigenständige projektbezogene Aufgaben
- Begleitung der Projekte über den gesamten Verkaufsprozess
- Pflege von Vertriebsinformationen im CRM-System

Was Du uns bietest:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- Quereinsteiger sind willkommen
- 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 an personal@itris.de.

Selbstverständlich stehen wir Dir gerne telefonisch unter 06123 985 99 35 zur Verfügung.