

Stellenausschreibung

**ITK-Vertriebsmitarbeiter (m/w)
Berlin/ Brandenburg**

**FirstStep communications GmbH
Am Studio 2
12489 Berlin**

Allgemeines

Die FirstStep communications GmbH ist ein ITK-Systemhaus mit den Unternehmensschwerpunkten Infrastruktur, Kommunikation, IT-Lösungen und Sicherheit sowie einem breiten Serviceportfolio, das wir unter dem Branding ManagedOffice zusammengefasst haben. Das Unternehmen wurde im Jahr 2008 von Holger Etzold und Manfred Spang gegründet und ist seither stetig gewachsen.

Wir stehen für einen respektvollen und fairen Umgang mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten und sehen jede Geschäftsbeziehung als Partnerschaft, in der einer für den anderen einsteht. Unsere Aufgaben führen wir stets zuverlässig und termingerecht aus. Neben unserem sozialen Engagement ist uns ebenso ein verantwortungsbewusster Umgang mit der Umwelt wichtig.

FirstStep communications GmbH hat das Ziel, seine Marktposition sowie das Geschäftsvolumen bei national ansässigen Unternehmen weiter auszubauen. In diesem Zusammenhang suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Vertriebsmitarbeiter (m/w) für ITK-Produkte & -Dienstleitungen

In dieser verantwortungsvollen Position ist der Stelleninhaber für den weiterführenden Ausbau des Geschäftsvolumens im Wesentlichen bei Neukunden im Mittelstand verantwortlich. Dabei werden die daraus entstehenden Kundenbeziehungen vom Vertriebsmitarbeiter langfristig weiter betreut. Hauptaufgaben sind die Identifizierung und Gewinnung von neuem Geschäftspotential für das gesamte FirstStep communications Produkt- und Dienstleistungsportfolio.

Das Aufgabengebiet

- ◆ Aktiver Vertrieb des gesamten FirstStep Produkt- und Dienstleistungsportfolios
- ◆ Ausschöpfung der Umsatzpotentiale und dementsprechend Steigerung des Auftragseinganges
- ◆ Strategische und operative Positionierung gegenüber dem Wettbewerb
- ◆ Aufbau und Pflege der Beziehungen zu strategischen Kunden auf allen Verhandlungs- und Managementebenen
- ◆ Gewinnung von Neukunden
- ◆ Identifizierung von Projekten und Potenzialen und sichere Einschätzung der Umsatzmöglichkeiten
- ◆ Aufbau von Lösungsszenarien, Positionierung des FirstStep Mehrwerts, vertriebliche Qualitätssicherung sowie Umsetzung bis zum Vertragsabschluss
- ◆ Verantwortung für den kompletten Sales-Cycle
- ◆ Zuverlässige Planung und Realisierung von Umsätzen
- ◆ Teamorientierte Zusammenarbeit mit allen FirstStep Mitarbeitern
- ◆ Steuerung der Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern
- ◆ Reporting an die Geschäftsführung

So stellen wir uns den „idealen“ Kandidaten (m/w) vor

- ◆ Gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie technischer Sachverstand
- ◆ Erkennen und durchschauen von komplexen technischen Zusammenhängen
- ◆ Berufserfahrung in der Vermarktung und Positionierung von komplexen ITK-Lösungen im Bestands- und Neukundenumfeld
- ◆ Hohe Kundenorientierung sowie nachgewiesenes Verhandlungsgeschick/ Abschlusssicherheit auf Geschäftsführerebene
- ◆ Erfahrung in der Generierung und Abwicklung von ITK-Projekten
- ◆ Sie sind in der Lage, Präsentationen unter Nutzung aller technischen Möglichkeiten vorzubereiten und eigenständig zu halten

Persönlichkeitsmerkmale

- ◆ Überdurchschnittliches Engagement und Zielstrebigkeit
- ◆ Hohes Maß an Eigeninitiative
- ◆ Ausgereifte Persönlichkeit mit hohem Selbstvertrauen sicherem Auftreten
- ◆ Versteht es, auf allen Ebenen zu kommunizieren und zu überzeugen
- ◆ Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- ◆ Ergebnisorientiertes Arbeiten im Team sowie die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen
- ◆ Kann auch bei technischen, wirtschaftlichen bzw. persönlichen Herausforderungen Themen benennen und skalieren (analytisches Denkvermögen und Lösungskompetenz)
- ◆ Bescheidenheit ohne überzogenen Geltungsdrang, ganz nach dem Motto: Überzeugung durch Leistung
- ◆ Belastbarkeit, Motivation und Engagement
- ◆ Pragmatische Heransgehenweise
- ◆ Flexibel, kooperativ und mobil
- ◆ Kreativ und offen für neue Anregungen und Themen

Was Sie von uns erwarten können

- ◆ Arbeiten in einem sehr positiven, freundschaftlich geprägten Arbeitsumfeld, arbeiten soll schließlich auch Spaß machen
- ◆ Fortbildung für die fachliche und persönliche Weiterentwicklung
- ◆ Abwechslungsreichen Aufgaben
- ◆ Sehr gute technische Ausstattung
- ◆ Vereinbarkeit von Beruf & Familie
- ◆ Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- ◆ Monatliches Teamfrühstück zum Austausch untereinander
- ◆ Sommer- und Weihnachtsevent oftmals mit der Familie
- ◆ 40 Stundenwoche und 30 Tage Urlaub
- ◆ Kostenfreie Getränke im Büro
- ◆ Jährliches Mitarbeitergespräch in den die Weiterbildung und die Gehaltsentwicklung besprochen und festgelegt wird
- ◆ Attraktives Gehalt mit nach oben offener Provisionsregelung

Weitere Informationen unter www.firststep-com.de

Bei Fragen zu dieser Position stehen Ihnen die Geschäftsführer Holger Etzold und Manfred Spang zur Verfügung:

Holger Etzold
Am Studio 2
12489 Berlin

Manfred Spang
Am Studio 2
12489 Berlin

Tel.: +49 (30) 311 6899 312
Fax: +49 (30) 311 6899 399
Mobil: +49 (172) 325 7007

Tel.: +49 (30) 311 6899 311
Fax: +49 (30) 311 6899 399
Mobil: +49 (152) 2286 8342