

# IT Sales Assistant (m/w/d) (Vollzeit | Bonn)

## DEINE AUFGABEN

- Du arbeitest eng mit dem Vorstand und dem oberen Management in der Kundenakquise und -betreuung zusammen
- Du identifizierst potenzielle Kunden und generierst Leads durch Markt- und Branchentrendanalysen und tauschst dich dazu mit externen Beratern und unserer Marketingabteilung regelmäßig aus
- Du arbeitest beim Ausbau eines Kundennetzwerkes im Bereich Top-Management mit und organisierst in Absprache mit anderen zuständigen Kolleg:innen eigenverantwortlich Kundenveranstaltungen und Kampagnen
- Du führst eine professionelle Kommunikation mit Kunden auf Top-Management-Level durch
- Du unterstützt bei der Erstellung von Angeboten und Präsentationen
- Du kümmerst dich um die Datenpflege und Aktualisierung im CRM und erstellst Vertriebsberichte und -analysen

## DEIN PROFIL

- Du hast ein/e mit sehr guten Noten abgeschlossene Ausbildung oder Studium sowie nachweisbare Berufserfahrung in einer vergleichbaren Vertriebsassistentenrolle, idealerweise in der IT- oder Technologiebranche
- Du bringst praktische Erfahrung mit, um Markt- und Wettbewerbsanalysen erfolgreich durchzuführen. Idealerweise besitzt du Kenntnisse einer oder mehrerer Kernbranchen wie z.B. Versicherungen, Produktion, Automobil, Pharma oder Gesundheit
- Deine Stärken liegen nicht nur in einer mündlichen und schriftlichen Kommunikation in deutscher und englischer Sprache, sondern auch in einem souveränen Auftreten
- Dich zeichnen sehr gute organisatorische Fähigkeiten aus, um Terminplanung und Dokumentenverwaltung effizient zu erledigen sowie die Fähigkeit eigenständig zu arbeiten und Prioritäten zu setzen
- Du hast gute Kenntnisse in der Arbeit mit CRM-Systemen zur Kundenverwaltung

## WARUM WIR?

- Du stehst zusammen mit deinen Kolleg:innen in engem Austausch mit unseren Kunden und unterstützt sie mit deinem Team dabei, ihre Prozesse, ihre Zusammenarbeit und ihre Kommunikation durch passgenaue, sichere IT-Lösungen zu verbessern
- Wir legen dabei Wert auf maßgeschneiderte Lösungen statt Konzepte von der Stange
- Du arbeitest durchschnittlich an zwei Kundenprojekten gleichzeitig, sodass du intensive praktische Erfahrung sammelst sowie tiefe Einblicke in die Unternehmen und ihre Anforderungen erhältst
- Mit deinen zukünftigen Kolleg:innen tauschst du dich fachlich auf Augenhöhe aus und erhältst eine:n persönliche:n Mentor:in, welche:r dir mit Rat und Tat zur Seite steht
- Du wachst bei uns fachlich und persönlich durch speziell auf dich abgestimmte Weiterbildungen, Zertifizierungen und Laufbahnprogramme
- Abwechslung im Arbeitsalltag bringt die Vielfalt unserer Kunden aller Branchen, vom großen Mittelstand bis zum DAX-Konzern

- Neben einem attraktiven Fixgehalt zzgl. Umsatz- und Ergebnisbeteiligung kannst du Überstunden ausgleichen und Reisezeiten als Arbeitszeit buchen
- Durch freie Wahl des Arbeitsorts und flexible Arbeitszeit gestaltest du deinen Arbeitsalltag passend zu deinem Lebensstil
- Dich erwarten außerdem ein top ausgestatteter Arbeitsplatz, JobRad, GamesNights, Grillen auf unserer Dachterrasse, Team-Aktionen mit unternehmungslustigen Kolleg:innen, Sommerfeste mit deinen Familienmitgliedern und? [viele weitere Benefits](#)

<b>Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)</b>	Du hast ein/e mit sehr guten Noten abgeschlossene Ausbildung oder Studium sowie nachweisbare Berufserfahrung in einer vergleichbaren Vertriebsassistentenrolle
<b>Anstellungsort</b>	Bonn, Deutschland
<b>Tätigkeitsfeld</b>	Vertrieb und Handel
<b>Anstellungsart</b>	Vollzeit
<b>Karrierestufe</b>	Berufseinsteiger:in

Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:  
<https://www.pressebox.de/w/JO-MBL-054>