

## **Vertriebsbeauftragter (m/w/d) (Vollzeit | Osnabrück)**

### **Zukunft. Ziele. Perspektiven mit ISGUS – Verstärken Sie unser Team!**

Innovative Ideen – leistungsstarke Soft- und Hardware. ISGUS ist das führende Systemhaus für Personal- und Zeitmanagement.

Der Zeit Voraus! Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Teams:

### **Vertriebsbeauftragter (m/w/d)**

#### **Ihre Herausforderungen als Vertriebsbeauftragter:**

- Ein attraktives Portfolio, ausgezeichnete Produktqualität und ein Verkaufsgebiet mit großem Potenzial – bei der ISGUS Unternehmensgruppe haben Sie alles, was Sie für Ihren erfolgreichen Vertrieb brauchen.
- Sie fungieren als Vertriebsbeauftragter mit hoher Eigenverantwortung als Kundenberater im Außendienst rund um das Thema Soft- und Hardware-Lösungen.
- Als Vertriebler werden Sie mit dem Hauptthema der Neukundengewinnung und -betreuung betraut, Sie präsentieren uns auf Messen und halten Produktpräsentationen direkt vor Ort bei potentiellen Kunden.
- Ihre vertriebliche Verantwortung ist weit gefächert: Sie erstellen Produktpräsentationen, kümmern sich um die Pflichtenhefte, erarbeiten Systemkonfigurationen und wirken bei Sonderprojekten mit. Ganz klar: Den Markt und unseren Wettbewerb haben Sie bei allen Ihren Verkaufs-Aktivitäten im Blick dank solider Beobachtung und Analyse.

#### **Ihre Stärken als Außendienstmitarbeiter:**

- Kenntnisse und Erfahrung im Vertrieb und im technischen Außendienst. Als Berufseinsteiger überzeugen Sie uns von Ihren Stärken und bringen sich mit Ihren Ideen in unser Unternehmen ein. Begeisterung für ein technisch hochwertiges Portfolio und kundenorientierte Lösungen.
- Gepflegtes Erscheinungsbild, ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten, strukturierte Arbeitsweise und Verhandlungsgeschick.
- Als Vertriebler verfügen Sie über fundierte Kenntnisse im Vertrieb anspruchsvoller Softwareprodukte und zeigen Ihren Kunden gerne die Einsatzmöglichkeiten technologisch modernster Softwarelösungen auf.
- Sie identifizieren sich mit den Kundenwünschen, verkäuferisches Können und der Wille zum Erfolg zeichnen Sie aus.

#### **Was erwartet Sie in der neuen Position?**

- Vertriebsbeauftragte arbeiten bei der ISGUS GmbH innerhalb flexibler Arbeitszeiten und Homeoffice-Tagen.
- Als Vertriebler finden Sie sich bei ISGUS in einem kreativen Arbeitsumfeld ein, erhalten Training on the Job und anspruchsvolle Aufgaben.
- Sie erhalten bei uns hervorragende Möglichkeiten zur individuellen Entwicklung und beruflichen Weiterqualifizierung.
- Sie erwarten gute Verdienstmöglichkeiten, ein eigenes Firmenfahrzeug auch für private Nutzung, eine betriebliche Altersvorsorge und ein professionelles Gesundheitsmanagement in einem zukunftsorientierten Unternehmen.

Das traditionsreiche Familienunternehmen wird in der 5. Generation von Stefan Beetz geführt. Motivierte, kommunikative und engagierte Kollegen beraten und verkaufen unsere Lösungen in den ISGUS Vertriebszentren. Dazu bauen sie Partnerbeziehungen und Netzwerke auf und repräsentieren ISGUS auf regionalen und überregionalen Messen, Infotagen und Wirtschaftsforen. **Jeder ist sich der Verantwortung für seinen Bereich bewusst und alle zusammen sind wir die Basis für kontinuierliche Weiterentwicklung, Erfolg und gesundes Wachstum!**

Wenn Sie an dieser Position interessiert sind, dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins.

Für erste Fragen steht Ihnen unser Personalleiter Christian Glatz unter +49 7720 393 206 gerne zur Verfügung.

**Ansprechpartner:** Christian Glatz ([personal@isgus.de](mailto:personal@isgus.de))

<b>Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)</b>	Kenntnisse und Erfahrung im Vertrieb und im technischen Außendienst
<b>Anstellungsort</b>	49 Osnabrück, Deutschland
<b>Tätigkeitsfeld</b>	Vertrieb und Handel
<b>Anstellungsart</b>	Vollzeit
<b>Karrierestufe</b>	Mit Berufserfahrung

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:  
<https://www.pressebox.de/w/JO-M6M-7D1>*