



IT Sales Manager (m/w/d)

Die microPLAN SK.NET GmbH ist ein führendes und überregional tätiges IT-Unternehmen in Nordrhein-Westfalen. In über 30 Geschäftsjahren haben wir uns mit unseren sieben Standorten bundesweit einen Namen durch einzigartige IT-Innovationen in den Bereichen Digitalisierung und Prozessoptimierung erarbeitet. Dabei bieten wir unseren Kunden das Rundumpaket von der Hardwarebeschaffung bis hin zum strategischen IT-Consulting. Zudem entwickeln wir uns stetig weiter und setzen auf kreative Köpfe.

Zur Verstärkung unseres Teams in Düsseldorf suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine*n Mitarbeiter*in als **IT Sales Manager (m/w/d)**.

Ihre Aufgaben:



- Sie übernehmen eigenverantwortlich den Vertrieb von lösungsorientierten Dienstleistungen und Produkten führender IT-Hersteller. Dabei sind Sie für den gesamten Angebotsprozess (inkl. Angebotserstellung und -präsentation) sowie die Vertragsgestaltung verantwortlich.
- Sie betreuen Kundenprojekte rund um das Thema IT-Infrastruktur, Software-as-a-Service und Managed IT-Lösungen.
- Zusammen mit Ihren Kolleginnen und Kollegen überprüfen Sie kundenspezifische IT-Systemlösungen und erarbeiten neue Konzepte für Ihre Kunden.
- Sie sind verantwortlich für die professionelle Betreuung, Beratung und Weiterentwicklung unseres bestehenden Kundenstammes und die Gewinnung von Neukunden.

Ihr Profil:



- Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein vergleichbares Studium im technischen oder kaufmännischen Bereich.
- Idealerweise konnten Sie bereits mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von IT-Produkten / -Lösungen sammeln.
- Als engagierte*r Vertriebler*in bringen Sie eine ausgeprägte Kundenorientierung mit, sind kommunikativ und überzeugen mit Ihrem Verhandlungsgeschick.
- Dabei arbeiten Sie strukturiert, denken prozess- und lösungsorientiert und haben ein sehr gutes Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge im IT-Bereich.

Was wir bieten:



- | | |
|------------------------|---|
| Mal eben zum Chef: | Flache Hierarchien & kurze Entscheidungswege |
| Spannung: | Unser Geschäftsfeld entwickelt sich & wir gestalten es mit. Profitiere von dieser Vielseitigkeit |
| Attraktiv & innovativ: | Stetig neue Produkte & namhafte Kunden machen unseren Alltag spannend |
| Zukunft & Perspektive: | Spezialisierungs- sowie fachspezifische Weiterbildungsmöglichkeiten sind bei uns ein Muss |
| Lebensqualität: | Paintball, Grillen, Kanufahren – unsere Mitarbeiter treffen sich regelmäßig bei betriebsinternen Veranstaltungen. |

Bewerbungen gehen unter Angabe der Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an simona.witt@microplan.de!