

Best People. Best Jobs

Ein innovatives IT-Systemhaus mit langjähriger Erfolgsgeschichte sucht dich für den Vertrieb an öffentliche Auftraggeber. Unser Mandant ist ein wachstumsstarkes Unternehmen mit Fokus auf individuelle IT-Lösungen und Managed Services. Du arbeitest im Innendienst und bist Teil eines motivierten Vertriebsteams.

Inside Sales Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Du betreust Bestandskunden aus dem öffentlichen Sektor
- Du bearbeitest Ausschreibungen und Angebote
- Du erstellst Kalkulationen und Angebote in enger Zusammenarbeit mit dem Außendienst
- Du pflegst Kundenkontakte und koordinierst den Vertriebsprozess
- Du arbeitest mit Herstellern und Distributoren zusammen

Best People. Best Jobs

Ihr Profil:

- Erfahrung im Vertriebsinnendienst, idealerweise im IT-Umfeld oder mit öffentlichen Auftraggebern
- Gute Kenntnisse in der Angebotserstellung und im Umgang mit Ausschreibungen
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen
- Kommunikationsstärke, Eigeninitiative und Teamgeist

Ihre Benefits:

- Sichere Festanstellung in einem modernen Unternehmen
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Weiterentwicklung durch Schulungen und Trainings
- Kollegiales Umfeld und flache Hierarchien
- Attraktives Gehaltspaket mit Bonusoption

Wenn Sie diese Chance nutzen möchten, freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Einkommensvorstellung und frühestmöglicher Verfügbarkeit, die Sie bitte an Herrn Mirko Löffler senden. Absolute Diskretion ist selbstverständlich.