

Arrow - Wir gestalten die Zukunft!

Account Manager Inside Sales (m/w) Infrastructure, Storage & Server, Standort München

Die Arrow ECS ist ein Value-Add IT Distributor, der sich auf die Bereitstellung von Produkten und Lösungen führender Technologieanbieter für den unternehmensweiten Einsatz in den Bereichen Enterprise und Midrange Computing fokussiert hat. In Deutschland konzentriert sich Arrow ECS auf die Produktbereiche Server, Storage, Networks & Security, Desktop Delivery sowie Virtualisation und Services. Wir unterstützen Fachhändler bei der Realisierung maßgeschneiderter Lösungen für deren Endkunden. Das Produkt- und Lösungsangebot wird kombiniert mit kontinuierlich wachsenden Services in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Finanzierung, Logistik sowie Technik und Consulting. Professionelle, teilweise exclusive Trainings und Schulungen unter dem Markennamen „Arrow ECSedu“ ergänzen das Angebot.

Das Unternehmen beschäftigt in Deutschland heute ca. 300 Mitarbeiter. Als Teil einer großen amerikanischen Unternehmensgruppe sind wir unter den Fortune 500 an der Börse notiert.

Für unseren wachsenden Vertrieb suchen wir zum frühest möglichen Zeitpunkt für unseren Standort in München in Vollzeit eine/n

**Account Manager Inside Sales (m/w) Infrastructure,
Storage & Server.**

Ihre Aufgaben:

- > Vertrieb unseres Infrastructure Produkt-Portfolios mit Fokus auf Storage & Server
- > Telefonische Betreuung und Beratung unserer Fachhandelspartner
- > Angebotserstellung und -nachverfolgung
- > Projektermittlung, -begleitung, -unterstützung und -nachverfolgung
- > Projektpflege im CRM-System und Pflege von Kundeninformationen bzw. -daten
- > Regelmäßige Bedarfsanalyse und Kontaktpflege per Telefon und E-Mail
- > Aktive, regelmäßige Telefonakquise zur Neukundengewinnung
- > Qualitätskontrolle der Aufträge, Überprüfung der Preise, Lieferranschrift etc.
- > Überwachung der Aufträge vom Bestelleingang bis zur Auslieferung
- > Unterstützung der Außendienstmitarbeiter
- > Preisverhandlungen und Konditionsfestlegung

Ja, ich will...

Das bringen Sie mit:

- > Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- > Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Position, idealerweise bei einem Value-Add Distributor, einem Value-Add Reseller oder im Bereich B2B
- > Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Spaß am Verkauf
- > Erfahrung in der Telefonakquise
- > IT-Produkt- und Marktkenntnisse
- > Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- > Selbständige, eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise
- > Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- > Teamfähigkeit
- > Idealerweise Kenntnisse in MS Navision
- > Hervorragende Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen

eine verantwortungsvolle, spannende Tätigkeit, auf die Sie durch eine ausführliche Einarbeitung intensiv vorbereitet werden, viele Möglichkeiten, sich fachlich und persönlich weiter zu entwickeln sowie ein attraktives, leistungsabhängiges Einkommen, das Sie durch Ihren Einsatz und Ihren Erfolg maßgeblich beeinflussen können.

Wenn wir Ihr Interesse wecken konnten und Sie Teil des Arrow ECS-Teams werden wollen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen [Bewerbertool Workday >>](#)

Arrow ECS AG

Human Resources
Elsenheimerstraße 1
80687 München
Tel. +49 (89) 93099-0
arrowecs.de



Arrow ECS AG
Elsenheimerstraße 1
80687 München

ANSPRECHPARTNER

Human Resources

PER TELEFON

+ 49 (89) 93099 - 0

ONLINE

arrowecs.de

Ja, ich will...