

Arrow - Wir gestalten die Zukunft!

Account Manager Inside Sales (m/w) (Enterprise Solutions)

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 exklusive 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) – Enterprise Solutions mit viel Begeisterung am Vertrieb und Kundenkontakt sowie der Fähigkeit, die Dinge mit den Augen unserer Kunden zu sehen und diese mit Enthusiasmus bei der Entwicklung der gemeinsamen Geschäfte mit Arrow zu unterstützen. Hierbei wird Ihr Schwerpunkt im Projektgeschäft des Herstellers Oracle liegen.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- > Vertrieb unseres Produkt-Portfolios mit dem Schwerpunkt Oracle (Server, Storage, Datenbanken, Lösungen)
- > Vorwiegend telefonische Betreuung und Beratung unserer Partnerbasis im Projektgeschäft
- > Erstellung teilweiser komplexer Angebote und deren Nachverfolgung
- > Preisverhandlungen und Konditionsfestlegung
- > Aufbau und Pflege der Kontakte von Ansprechpartnern des Herstellers
- > Projektermittlung, -begleitung, -unterstützung und -nachverfolgung
- > Regelmäßige Bedarfsanalyse und Kontaktpflege per Telefon und E-Mail
- > Aktive, regelmäßige Telefonakquise zur Neukundengewinnung
- > Regelmäßige Teilnahme an Partnerveranstaltungen von Arrow oder des Herstellers, z.T. auch vor Ort
- > Behandlung der Aufträge vom Bestelleingang bis zur Auslieferung
- > Enge Zusammenarbeit mit dem zugeordneten Außendienst und Business Development

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
- > Kenntnisse im Projektgeschäft, idealerweise in Verbindung mit Datenbanken sind von Vorteil
- > 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
- > Hohes Maß an Eigenmotivation und Einsatzbereitschaft
- > Idealerweise Kenntnisse in MS Navision

Wir bieten Ihnen

eine verantwortungsvolle, spannende Tätigkeit mit kollegialer Atmosphäre und vielen Möglichkeiten, sich fachlich und persönlich weiter zu entwickeln.

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 ausschließlich per E-Mail an bewerbungen.ecs.de@arrow.com.

Arrow ECS GmbH

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



Arrow ECS AG
Elsenheimerstraße 1
80687 München

ANSPRECHPARTNER

Human Resources

PER TELEFON

+ 49 (89) 93099 - 0

ONLINE

arrowecs.de

