



Die ALSO Deutschland GmbH sucht Sie als
Focus Sales Manager (w/m) Mitel / TK-Systeme

Vollzeit in Osnabrück (Job ID 1557)

Die ALSO Deutschland GmbH gehört zur ALSO Holding AG (Emmen/Schweiz). ALSO's European B2B Marketplace ist Umschlagplatz für Waren und Dienstleistungen der ITK-Branche. Rund 4000 engagierte Mitarbeitende (Jahresdurchschnitt 2017) aus 44 verschiedenen Nationen sind im ALSO-Konzern in 15 europäischen Ländern tätig. Erfahren Sie mehr über die ALSO in diesem Clip: <http://www.also.com/goto/alsostory> und auf unserer Homepage: <http://www.also.de>

Das sind Ihre Aufgaben:

- Sie betreuen selbstständig und eigenverantwortlich unsere ITK-Vertriebspartner.
- Qualifizierung und Neukunden-Akquise.
- Sie verantworten Umsatz- und Rohertrag für den Bereich TK-Systeme.
- Für den Distributionsbetreuer des Herstellers Mitel sind Sie die Kontaktperson.
- Teilnahme an Hersteller-Veranstaltungen wie Messen und Roadshows.

Das bringen Sie mit:

- Eine kaufmännische oder technische Berufsausbildung.
- Sie haben bereits Vertriebserfahrungen im Bereich TK-Systeme sowie eine technische Affinität.
- Sie haben eine kundenorientierte Denk- und Arbeitsweise sowie eine hohe Eigenmotivation und ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten.
- Ein sicherer Umgang mit den MS-Office-Produkten sowie SAP- Erfahrungen runden Ihr Profil ab.

Werden Sie Teil eines Teams, das motiviert und mit einer hohen Dynamik zu Werke geht. Profitieren Sie von modernster Infrastruktur und fortschrittlichen Arbeitsbedingungen.

Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen gerne per E-Mail an: human-resources-de@also.com oder ganz klassisch auf dem Postweg. Wir freuen uns drauf! Wenn Sie vorab Fragen haben, freut sich Frau Rühlmann unter Telefon: +49 2921 990 auf Ihren Anruf.