Inside Account Manager (SMB) (m/w/d)

Als Inside Account Manager (SMB) (m/w/d) bist du von Beginn an ein vollwertiger und geschätzter Teil unseres Vertriebsteams. Mit Hilfe deiner vertrieblichen Kompetenz und aufgrund deines Fachwissens fällt es dir leicht, sich beim Kunden als Hauptansprechpartner zu positionieren.

Deine Aufgaben:

- Telefonische Akquise und Betreuung von einem zugeordneten Kundenstamm in dem Zielsegment mittelständische Unternehmen (B2B) mit Umsatzverantwortung
- Ertragsoptimierung und Potentialausschöpfung bei deinen Kunden
- Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen durch eigenständiges Account-Management
- Identifizierung von Opportunities und deren Umsetzung in Zusammenarbeit mit den Außendienstmitarbeitern
- Selbstständige Angebotserstellung, -verfolgung und Auftragsabwicklung
- Koordination und Kommunikation mit Vertrieb, Einkauf und Buchhaltung
- Schnittstelle zu den Herstellern und Partnern

Insight Deutschland

- Büro in Raunheim und Lager in Ginsheim-Gustavsburg
- Microsofts weltweit größter Licensing Solution Partner (LSP)
- Lenovo Platinum Partner
- HP Amplify Power Partner
- Dell Titanium Black Partner
- Regionale Nähe zu Kunden und Partnern durch Kollegen in Homeoffices deutschlandweit

Insight Global

- $ 9,2 Milliarden Umsatz im Jahr 2019
- Mehr als 11.000 Mitarbeiter weltweit
- Platz 417 in der Fortune 500 Unternehmensliste 2018
- NASDAQ gelistet
- Büros in 21 Ländern, Geschäftstätigkeit in über 180 Ländern
- Handel in 15 Sprachen und 14 Währungen

Kontakt

Anandi Luscher
EMEA Talent Acquisition Consultant
t +441143057207
anandi.luscher@insight.com
www.insight.de

Insight

Was wir dir bieten

Die Insight ist sehr an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert. Damit dies funktioniert, achten wir auf eine passende Einarbeitung und stellen dir die nötige Ausstattung zur Verfügung, um in der Rolle erfolgreich zu sein. Gerade in einer schnelllebigen Welt, wie der der IT, ist es wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben. Durch interne und externe Schulungen zu Produkten und Technologien bleibst du am Ball!

- Professionelles On-Boarding
- Die Möglichkeit eigenverantwortlich zu arbeiten und deine Ideen und Visionen umzusetzen
- Attraktives Gehalt
- Flexible Work-From-Home-Regelung
- Sehr gute Karrieremöglichkeiten innerhalb der Insight (global)
- Moderner, sicherer und unbefristeter Arbeitsplatz
- Leben unserer Unternehmenskultur mit „Hunger, Heart and Harmony“

Dein Profil, um gemeinsam etwas zu bewegen

Du begeisterst uns mit deiner zielstrebigen und selbstbewussten Persönlichkeit sowie deinen ausgeprägten Vertriebsfähigkeiten. Mindestens genauso wichtig: Du sollst Spaß am Vertrieb und eine Affinität zur IT mitbringen – nur dann können wir gemeinsam erfolgreich sein!

- Kommunikative Persönlichkeit mit einem überdurchschnittlichen Streben nach Erfolg
- Du hast idealerweise bereits Erfahrung in der Kundenbetreuung gesammelt
- Du verfügst über die Fähigkeit zum eigenständigen und sorgfältigen Arbeiten
- Du bringst eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung mit
- Du besitzt einschlägige Berufserfahrung im Hardware Bereich mit grossen Unternehmen sowie Erfahrung mit der Bearbeitung von Projekten
- Du verfügst über sehr gute Englischkenntnisse

Insight