

IT Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

Beschreibung

Als Verkäufer*in mit Leib und Seele begeisterst Du gemeinsam mit Deinen provalida Teamkolleg*innen Neukund*innen von unseren Lösungen.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Verkauf von für IT Transparenz, Prozessen, IT Projektbewertungen und Wissen über die Priorisierung von der Unternehmens IT Ausrichtung.
- Produktgestützter Projektverkauf von Enterprise Service Lösungen und Dienstleistungen
- Enge Zusammenarbeit mit den Fachbereichen Business Development, Marketing- und unserem Entwicklungs- und Implementierungsteams zur Identifikation neuer Vertriebschancen
- Eigenverantwortliches Management des gesamten Vertriebsprozesses – vom Erstkontakt über die Qualifizierung und Entwicklung der Akquise bis zum Abschluss
- Vertriebserfolge in der Bewertung von Unternehmensinitiativen, Projekten und Softwarelösungen und deren Potential im Hinblick auf die Unterstützung der Unternehmensziele
- Identifikation von Painpoints und Optimierungspotential im Zusammenhang ihrer Ausrichtung an den aktuellen Unternehmenszielen (Investitionsvorhaben)
- Erstellung individueller und passgenauer Angebote und Vertragsverhandlungen in Abstimmung mit der Geschäftsführung

Qualifikationen / Anforderungen

- Argumentations-, Überzeugungs- und Abschlussstärke im Kontakt zum „C“ Unternehmens Level
- Sicherheit in der Analyse von Geschäftsprozessen und in der vertrieblichen Mehrwert-Argumentation
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in der IT- und Software-Branche und im Bereich des Lösungsverkaufs
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse

Leistungen der Anstellung

- 30 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten auf Vertrauensbasis
- Hybrid Working – Home Office oder vor Ort in Bochum

Kontakte

Dorothea Kaminski | meine.zukunft@provalida.de

Arbeitgeber

Provalida – CRM- und PPM-Systeme für digitale Transformation

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Dauer der Anstellung

unbefristet

Arbeitsort

Industriestraße 27, 44892, Bochum

Veröffentlichungsdatum

7. Dezember 2021