

STELLENBESCHREIBUNG

VERTRIEB - NEUKUNDEN (m/w/d)

Bezeichnung der Stelle	Vertrieb – Neukunden (m/w/d)
Funktion	Aktiver Verkauf der macs Software an Neukunden
Pensum	100%
Typischer Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Kaufmännische Ausbildung • Betriebswirtschaftliches Studium oder Studium der Wirtschaftsinformatik/Wirtschaftsingenieurwesen
Hauptaufgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Aktiver Telesales • Vereinbarung von Verkaufsgesprächen • Präsentation von Modulen und Funktionen • Verkauf von Lizenzen, Modulen, Dienstleistungen und Schulungen • Auftragsverhandlungen
Nebenaufgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Stammdatenpflege • Dokumentation im CRM
Schnittstellen und Zusammenarbeit	Als Mitarbeiter innerhalb unseres Vertriebs bestehen Schnittstellen zum Consulting, Customer Care und dem Produktmanagement Die wichtigste Schnittstelle ist die Schnittstelle zum Kunden
Kompetenzen ideal die aber teilweise auch entwickelt werden müssen	<ul style="list-style-type: none"> • Verkaufserfahrung • Betriebswirtschaftliche Kompetenz im Controlling • Präsentationsstärke
	IT-Technik <ul style="list-style-type: none"> • CRM System (Microsoft Dynamics 365 for Customer Engagement) • macs Software

	<p>Soft-Skills</p> <ul style="list-style-type: none">• Begeisterungsfähigkeit• Selbstbewusstes Auftreten• Freude am Telefonieren• Biss / Hartnäckigkeit• Reisebereitschaft
	<p>Technische Voraussetzungen</p> <ul style="list-style-type: none">• Microsoft Office 365 (Word, Excel, PowerPoint)