

Die STORDIS GmbH mit Sitz in Stuttgart ist europaweit führend im Bereich Open Networking und erstellt individuell angepasste, innovative Netzwerklösungen. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen aus der Telekommunikations- und der Broadcasting-Industrie, der Finanzbranche, sowie dem Cyber Security-Sektor und öffentliche Institutionen. An unseren zwei Standorten in Deutschland und Großbritannien entwickeln wir eigene Software- und Hardwarelösungen und sind im Rahmen unserer internationalen Verbandsmitgliedschaften aktiv am Fortschritt der „Open Networking Revolution“ beteiligt. Wir verfügen über zwei der weltweit bestausgestatteten Testlabore für offene Netzwerktechnik. Da wir dank wachsendem Erfolg unser Team erweitern, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine*n motivierte*n Kolleg*In für die Position

Inside Sales Manager (m/w/d)

Als wertvolles Mitglied unseres Teams pflegst Du eigenverantwortlich und serviceorientiert den Kontakt zu unseren Kunden, sorgst für entsprechende Optimierungen und steigerst die generelle Kundenzufriedenheit. Du platzierst sowohl innovative Produkte als auch Lösungen und hast immer ein offenes Ohr für die Bedürfnisse der Kunden. Wertvolle Informationen für die weitere Lösungsentwicklung trägst Du an das Team heran und bist ein wichtiger Teil der zukünftigen Lösungsdesigns.

Deine neuen Aufgaben:

- Du übernimmst die Führungsrolle im Bereich Inside Sales und trägst die Verantwortung für den zukünftigen Aufbau des weiteren Inside Sales Teams
- Customer Onboarding sowie das dazugehörige Customer Lifecycle Management sind ein wichtiger Teil Deiner Tätigkeit
- Die Bearbeitung von Anfragen über jegliche Kanäle eingehend und im späteren Verlauf die qualifizierte Weitergabe und das Tracking der Opportunities gehören zu Deinem Aufgabenspektrum
- Du fragst projektspezifisch Preise an, erstellst Preiskalkulationen und gibst Angebote an unsere internationale Kundenbasis weiter
- Du bist aktiv an Vertriebs- und Marketingaktionen beteiligt
- Du analysierst Umsatzzahlen und entwickelst Absatzstrategien

Das bringst Du mit:

- Eine abgeschlossene, IT vertriebsorientierte, bzw. technische Ausbildung oder ein Studium
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich Inside Sales
- Du hast eine Affinität zu IT und kennst Dich mit Netzwerktechnik aus
- Vorzugsweise Erfahrung im Umgang mit dem Warenwirtschaftssystem Microsoft Dynamics NAV
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Eine eigenständige Arbeitsweise und ein hohes Maß an Teamfähigkeit
- Ein professionelles Auftreten und einen offenen, kommunikativen Charakter

Das bietet dein neuer Arbeitgeber:

- Eine sichere, unbefristete Anstellung in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben in einem innovativen Arbeitsumfeld
- Umfangreiche Entwicklungsmöglichkeiten und die Option auf flexible Arbeitszeiten
- Ein internationales Team
- Regelmäßige Aktivitäten wie gemeinsames Grillen und organisierte Sport- und Firmenevents auf freiwilliger Basis
- Eine hohe Wertschätzung Deiner Persönlichkeit und Vertrauen in Deine Erfahrung und Kompetenzen

Der nächste Schritt:

STORDIS steht für Chancengleichheit! Egal wie alt Du bist, welches Geschlecht oder Herkunft Du hast, jeder bekommt bei uns die gleiche Chance. Schick uns Deine Bewerbungsunterlagen mit Info zur Verfügbarkeit sowie Deine Gehaltsvorstellung an jobs@stordis.com und gestalte mit uns die Zukunft der Netzwerktechnologie. Wir zählen auf Dich und freuen uns darauf, Deinen zukünftigen Weg gemeinsam und mit Erfolg gestalten zu können!



Standort:
Rosenwiesstraße 17
70567 Stuttgart
Germany



Umfang:
Vollzeit



Beginn:
ab sofort



Befristung:
unbefristet