

In Stuttgart basiert und mit einem weiteren Sitz in Gloucestershire ist die **STORDIS Group** eines von Europas führenden Unternehmen im Bereich des **"Open Networking"** und spezialisiert sich auf das Entwickeln von innovativen, individuell angepassten Netzwerklösungen. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen aus den Bereichen Academia und Research, Media und Entertainment, Cyber Security, Telekommunikation, Finanz-Services, Defence und Service Provider.

Wir betreiben erstklassige Test-Labore, die mit der aktuellsten Open-Networking-Technologie ausgestattet sind und entwickeln individuelle Software- und Hardware-Lösungen in unseren beiden Standorten in Deutschland und UK. Die **"Open Networking Revolution"** voranzubringen ist unser Ziel, auch mit der Hilfe unserer internationalen Mitgliedschaften.

Um dem steigendem Erfolg gewachsen zu sein, erweitern wir unser Team und suchen ein neues motiviertes Team-Mitglied als:

Inside Sales Manager (m/w/d)

Als einer der Sales-Repräsentanten von **STORDIS**, bist Du verantwortlich für die Pflege von Kundenbeziehungen in Bezug auf Produkte und Preise. Du benutzt Deine beratende Expertise, Kommunikations- und Business-Development-Fähigkeiten, um die Anforderungen von bestehenden und potentiellen Kunden mit den qualitativ hochwertigen Produkten aus unserem umfassenden Produktportfolio zu erfüllen.

Deine neuen Aufgaben:

- Du wirst ein multinationales Inside-Sales-Team aufbauen
- Du wirst in den alltäglichen Funktionen des Sales-Teams involviert sein, z. B. Angebote und Aufträge erstellen
- Du bist der Hauptansprechpartner für unsere weltweiten Kunden
- Du entwickelst Sales-Strategien, Produkt- und Service-Angebote, sowie auch komplexe Lösungen, mit Hilfe des Technischen Teams der STORDIS Group
- Du arbeitest eng mit den Purchasing- und Supply-Chain-Teams zusammen, um einen reibungslosen Ablauf von Aufträgen und Lieferungen zu gewährleisten
- Du wirst an Sales- und Marketing-Meetings und internationalen Messen teilnehmen
- Du berichtest dem Senior Management über Verkäufe und Profitabilität
- Du analysierst Verkaufszahlen und bist für Sales Pipelines und Forecasts verantwortlich
- Du verhandelst mit unseren Partnern, um zusätzliche Einnahmen zu generieren

Deine Fähigkeiten und Qualifikationen:

- Bachelor-Abschluss im Bereich Wirtschaft oder eine gleichwertige Ausbildung
- Berufserfahrung im Sales-Bereich
- Die nachgewiesene Fähigkeit ein erfolgreiches Sales-Teams aufgebaut zu haben
- Eine großes Interesse an Informationstechnologie, idealerweise im Bereich der Netzwerk-Technologie
- Verhandlungssicheres Englisch
- Idealerweise Erfahrung mit dem ERP Microsoft Dynamics NAV oder ähnlichem
- Eine kommunikative Persönlichkeit und Freude am Team-Work
- Professionelles Auftreten, Glaubwürdigkeit und Initiative im erfolgreichen Abschließen von Deals
- Die Fähigkeit des Motivierens, Koordinierens und Führens von Teams an mehreren Standorten

Was Wir bieten:

- Eine unbefristete Stelle in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit mehr als 10 Jahren Erfahrung
- Ein attraktives Gehalt und flexible Arbeitszeiten
- Ein einzigartiges, vielseitiges Test-Labor mit der aktuellsten Technologie
- Exzellente Karrieremöglichkeiten mit internen Trainings und Fortbildungen
- Mitarbeit an interessanten Projekten in einem innovativen Umfeld
- Eine hohe Wertschätzung Deiner Persönlichkeit und Vertrauen in Deine Erfahrung und Kompetenzen
- Flache Hierarchien und eine internationale Umgebung
- Einen großartiger Team-Zusammenhalt und gemeinsame Aktivitäten wie Grillen und Firmenevents

Dein nächster Schritt:

Bist Du bereit mit Uns die Zukunft der Netzwerk-Technologie zu gestalten? Super! Dann sende Uns Deine Bewerbung an jobs@stordis.com. Bitte gebe Dein frühestmögliches Einstiegsdatum und Deine Gehaltsvorstellung an. Deine persönlichen Daten werden streng vertraulich behandelt. STORDIS steht für Chancengleichheit und unterscheidet geeignete Bewerber nicht nach Geschlecht, Alter oder Herkunft.



STORDIS
The Open Networking Expert



Standort

Stuttgart / Gloucestershire / Remote



Umfang

Vollzeit



Beginn

Sofort



Befristung

Unbefristet