

Sales Consultant Infrastruktur- & Security Software (m/w/d)

(Full-time | Wetzlar / Telearbeit)

Die EBERTLANG Distribution GmbH mit Sitz in Wetzlar konzentriert sich seit mehr als 25 Jahren auf den Großhandel mit Software für IT-Profis und ist heute einer der führenden Value-Added- Spezialdistributoren im deutschsprachigen Europa. Seit März 2019 hält [HQ Equita](#) eine Mehrheitsbeteiligung an EBERTLANG. Die deutsche Beteiligungsgesellschaft der Harald Quandt-Gruppe mit Sitz in Bad Homburg unterstützt intensiv die nächste Phase des Unternehmenswachstums und den weiteren Erfolgs- und Expansionskurs.

Wir wachsen kontinuierlich und suchen Sie als neues Teammitglied für unseren technischen Vertrieb.

Ihre Aufgaben

Ihre Aufgabe ist der Vertrieb ausgewählter Produkte aus dem Bereich der Infrastruktur-Software für Windows-Betriebssysteme durch den direkten Kontakt zu unseren Fachhandelspartnern. Sie sind als Vertriebsprofi beteiligt an der Auftragsgewinnung und Steigerung der Marktanteile unserer Produkte. Sie agieren als Beraterin oder Berater und zeitgleich als Beziehungsmanagerin oder Beziehungsmanager und arbeiten zielorientiert. Unsere Partner können sich jederzeit auf Ihre Kompetenz und Verbindlichkeit verlassen.

Worauf wir uns freuen

- Sie haben bereits Vertriebserfahrung in einem ähnlichen Geschäftsfeld gesammelt und können Menschen für sich begeistern
- Sie verfügen über technisches IT-Wissen und sind in der Lage, mit unseren Fachhandelspartnern auf Augenhöhe zu kommunizieren
- Sie arbeiten gern eigenverantwortlich und beratend und sind erst dann zufrieden, wenn der Kunde es auch ist
- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein wirtschaftsnahes Studium absolviert oder bringen entsprechende Berufserfahrung mit
- Sie haben ein sicheres Auftreten, sind vertrauenswürdig, haben ausgezeichnete Umgangsformen und zeichnen sich durch eine hohe Kommunikationsfähigkeit aus
- Sie sind eine Persönlichkeit mit Teamgeist und arbeiten gerne mit dynamischen und zielorientierten Menschen zusammen
- Sie verfügen über gute Englischkenntnisse, auch im technischen Bereich

Was Sie von uns erwarten können

- Eine wertschätzende und kollaborative Unternehmenskultur mit Menschen, die sowohl ihre Arbeit lieben als auch Teamwork großschreiben
- Ein offenes, attraktives und unkompliziertes Arbeitsumfeld
- Aktive Mitgestaltungsmöglichkeiten in einem wachsenden Unternehmen; flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und offene Türen
- Eigenverantwortliches Arbeiten und die Möglichkeit zur schnellen Übernahme von Verantwortung
- Eine attraktive Bezahlung mit umfangreichen Sozialleistungen
- Kontinuierliche interne und externe Weiterbildungs- und Spezialisierungsmöglichkeiten
- Sicherheit und Dynamik eines etablierten, erfolgreichen und stark wachsenden Unternehmens
- Attraktive Hybridlösung zwischen Home-Office und Büropräsenz
- Wir fördern Ihre Gesundheit, z.B. durch ein Programm zur Betrieblichen Gesundheitsförderung oder ein wöchentliches Teamtraining mit einem Personal Trainer
- Ihre künftigen Kolleginnen und Kollegen treffen Sie nicht nur beim Arbeiten, sondern auch an der

Playstation oder gemeinsamen Teamevents

Ihnen gefällt, was Sie hier lesen und Sie können sich schon jetzt als Teil unseres Teams sehen? Bewerben Sie sich noch heute bei uns.

Ansprechpartner: Birgit Dietrich (jobs@ebertlang.com)

Requirements (knowledge, experience)	Sie haben bereits Vertriebs Erfahrung in einem ähnlichen Geschäftsfeld gesammelt und können Menschen für sich begeistern
Place of employment	Garbenheimer Str. 36, 35578 Wetzlar, Deutschland inkl. Telearbeit-Möglichkeit
Field of activity	Sales
Job type	Full-time
Career level	With Experience

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.com/w/JO-MPN-5F7>*