



Schaal IT-Service

<https://schaal-it.de/job/vertriebsmitarbeiter/>

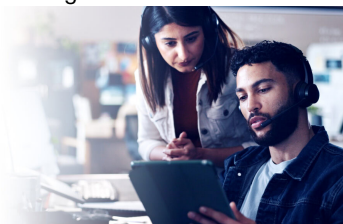
Technischer Vertriebsberater (IT) (m/w/d)

Beschreibung

Werde Teil unseres Teams als technischer Vertriebsberater in der IT!

Du hast Freude daran, mit Menschen zu sprechen, erkennst schnell, welchen Bedarf der Kunde hat und fühlst dich in der IT-Welt zuhause? Du willst nicht einfach Produkte verkaufen, sondern Unternehmen unterstützen, ihre IT-Strukturen, Prozesse und Arbeitsweise nachhaltig zu verbessern? Dann passt du mit deiner Einstellung perfekt zu uns!

Wir suchen einen **technisch versierten Vertriebsberater (m/w/d)**, der mit Fachverständnis, Professionalität und Überzeugungskraft neue Kunden gewinnt und passgenaue IT-Lösungen nach unserer Philosophie entwickelt. Bei uns bekommst du den Freiraum, selbstständig zu arbeiten, eigene Vertriebsansätze einzubringen und Verantwortung für deine neu gewonnenen Kunden zu



übernehmen – ohne starre Konzernstrukturen.

Qualifikationen / Anforderungen

Was du fachlich mitbringen musst (Pflicht)

Arbeitgeber

Schaal IT-Service GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

schnellstmöglich

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

IT-Service

Arbeitsort

Kohlmattstraße 7, 77876,
Kappelrodeck, Ortenau,
Deutschland

Arbeitszeiten

Montag – Freitag
8:00 – 17:00 Uhr

Ohne das passt es nicht – bitte sei ehrlich zu dir selbst:

- Technisches Grundverständnis in folgenden Bereichen:
 - Windows Server & Windows Clients
 - Microsoft 365
 - Netzwerke, Firewall, VPN
 - IT-Security & Backup-Konzepte
- Die Fähigkeit, **IT-Zusammenhänge verständlich zu erklären**
- Erfahrung im **IT-Systemhaus, als Managed Service Provider oder vergleichbarem Umfeld**
- Verständnis dafür, dass gute IT **strukturiert, standardisiert und zuverlässig im Betrieb** sein muss

Wie du arbeitest

- Du verkaufst keine Einzelprodukte, sondern Komplett-Lösungen
- Du kannst Kunden fachlich hinterfragen, beraten und langfristig unterstützen (Bestandskundenpflege)
- Du bist abschluss sicher und bleibst verbindlich
- Du sammelst keine Angebote für die "Schublade"
- Du arbeitest strukturiert, selbstständig und zuverlässig

Was wir NICHT suchen

- keinen reinen Verkäufer ohne Technikverständnis
- keinen Techniker, der keine Verkaufsabschlüsse macht
- Keine PowerPoint-Sales-Rolle ohne Praxis
- Kein Angebots-Tourist

Persönliche Kompetenzen

Empathie und Kundenorientierung

Du hast ein gutes Gespür für Kundenwünsche und besitzt die Fähigkeit, darauf individuell einzugehen. Außerdem solltest du einen Blick dafür haben, was der Kunde wirklich braucht. Wir legen Wert darauf, den Kunden bestmöglich zu beraten.

Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft

Du trittst Selbstsicher auf und hast eine überzeugende Gesprächsführung. Du kannst gut Entscheidungen abwägen und auch eigenverantwortlich sinnvoll treffen.

Eigeninitiative und Zielorientierung

Du bringst Motivation und eine offene Persönlichkeit mit, um proaktiv Kunden zu gewinnen.

Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick

Du trittst überzeugend auf in Verhandlungen, ohne den Fokus zu verlieren, eine Win-win-Situation für beide Seiten zu erreichen.

Teamfähigkeit

Du arbeitest gern im Team und bringst dich gut in der Zusammenarbeit ein. Du vertraust auf die Fachkompetenzen deiner Kollegen und hilfst dabei, den Kunden bestmöglich zu betreuen.

Du kannst gut mit wechselnden Prioritäten und dynamisch wechselnden Kundenerwartungen umgehen.

Was wir dir bieten

- Klare Strukturen und realistische Lösungen mit einer Unternehmensphilosophie dahinter
- Kurze Entscheidungswege
- Einen direkten Draht zu Technik und Geschäftsführung
- Verantwortung und Gestaltungsspielraum
- Langfristige Perspektive in einem stabilen Umfeld

Leistungen der Anstellung

Du bist die Schnittstelle zwischen Unternehmen und unseren Kunden.

Du analysierst Kundenbedürfnisse, präsentierst dem Kunden individuell angepasste Lösungen und begleitest den Kunden durch den ganzen Prozess – von der Beratung bis zum Vertragsabschluss und darüber hinaus.

Daher hast du eine zentrale Rolle in der Kundenberatung und im Verkauf unserer Produkte. Wir setzen nicht voraus, dass du die Produkte schon vorher kennst. Aber du solltest wissen, wie solche Systeme generell funktionieren und was für Vorteile sie bieten.

Du bist unser neues technisches Vertriebstalent in der IT?
Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen!

