

Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Als IT-Dienstleister sind wir der vertrauensvolle Partner für Unternehmen jeder Größe, der maßgeschneiderte IT-Lösungen bietet, um ihre digitale Infrastruktur auf höchstem Niveau zu betreiben und zu sichern. Unser Leistungsspektrum umfasst sowohl leistungsstarke Hardwarelösungen wie Server, Firewalls, Computer und Netzwerktechnologien als auch fortschrittliche Softwarelösungen wie Antivirus-Software, Microsoft Office-Anwendungen und maßgeschneiderte ERP-Systeme.





Unser Image als zuverlässiger IT-Dienstleister basiert auf folgenden Kernpunkten:

- **Kompetenz und Innovation:** Wir sind stets am Puls der Zeit und bieten unseren Kunden die neuesten Technologien und Lösungen, die den Geschäftsbetrieb optimieren und auf künftige Herausforderungen vorbereiten.
- **Ganzheitlicher Service:** Vom Aufbau und der Wartung von Server-Infrastrukturen über die Implementierung von Sicherheitslösungen bis hin zur Beratung und Implementierung von Softwareanwendungen bieten wir einen durchgängigen Service, der alle IT-Bedürfnisse abdeckt.
- **Verlässlichkeit und Sicherheit:** Wir garantieren höchste Sicherheitsstandards, um die IT-Infrastruktur unserer Kunden vor Bedrohungen zu schützen. Unsere Lösungen wie Firewalls, Antivirus-Programme und regelmäßige Sicherheits-Updates sorgen dafür, dass Unternehmen vor Cyberangriffen geschützt sind.
- **Kundennähe und Individualität:** Wir verstehen die individuellen Bedürfnisse jedes Unternehmens und bieten maßgeschneiderte Lösungen, die perfekt auf die spezifischen Anforderungen und Ziele unserer Kunden abgestimmt sind. Wir beraten kompetent und bieten einen direkten Draht zu unserem Support-Team, wenn Hilfe benötigt wird.
- **Zukunftsfähigkeit und Skalierbarkeit:** Unsere Lösungen sind darauf ausgelegt, mit den Unternehmen zu wachsen. Ob durch Cloud-Integration, flexible Serverlösungen oder die Erweiterung von Softwarefunktionen – wir gewährleisten eine skalierbare IT-Architektur, die mit den Unternehmen unserer Kunden Schritt hält.
- **Nachhaltigkeit und Effizienz:** Wir legen großen Wert auf energieeffiziente Hardware und nachhaltige Softwarelösungen, um die Umwelt zu schonen und gleichzeitig Kosten zu optimieren.

Als IT-Dienstleister sind wir mehr als nur ein technischer Anbieter – wir sind ein langfristiger Partner, der die digitale Transformation unserer Kunden vorantreibt, um ihre Geschäftsprozesse zu optimieren und zukunftsfähig zu machen.

Handelsvertreter/in (m/w/d)

(2)

 Standort: Hamburg  Anstellungsart(en): Heimarbeit/Telearbeit, Teilzeit - flexibel, Vollzeit  Arbeitszeit: 1 - 40 Stunden pro Woche  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Zweck und Ziel der Stelle

Der IT-Handelsvertreter hat die Hauptaufgabe, die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens im IT-Bereich erfolgreich zu vermarkten und neue Kunden zu gewinnen. Er sorgt für die Pflege und den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und ist Ansprechpartner für alle Fragen rund um die IT-Lösungen des Unternehmens. Dabei trägt er aktiv zum Umsatzwachstum bei, indem er Kundenbedürfnisse erkennt und passende Angebote entwickelt.

Durch kontinuierliche Marktbeobachtung und -analyse ist der IT-Handelsvertreter in der Lage, aktuelle Trends und Technologien zu verstehen und die angebotenen Produkte gezielt im Markt zu positionieren. Er arbeitet eng mit den Abteilungen Vertrieb, Marketing und Produktmanagement zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und den Erfolg des Unternehmens zu steigern.

Der Zweck dieser Position ist es, die Marktpräsenz des Unternehmens zu erhöhen, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele zu leisten.

Entwicklungspotential / Perspektiven

- **Karrieremöglichkeiten im Vertrieb:** Aufstiegschancen in höhere Vertriebspositionen, wie Vertriebsleiter oder Key Account Manager, mit größeren Verantwortungsbereichen und höherem Einkommen.
- **Spezialisierung auf Nischenmärkte:** Vertiefung der Expertise in spezifischen IT-Bereichen wie Cloud Computing, Cybersicherheit oder Künstliche Intelligenz, was zu einer höheren Marktwertigkeit führt.
- **Erweiterung des Netzwerkes:** Aufbau eines umfangreichen Netzwerks aus Kunden, Partnern und Branchenexperten, das für zukünftige Geschäftsmöglichkeiten und Partnerschaften genutzt werden kann.
- **Übernahme von Führungsaufgaben:** Möglichkeit, Teams oder regionale Verkaufsgebiete zu leiten und strategische Entscheidungen zu treffen, was zu einer Weiterentwicklung der Führungskompetenzen führt.
- **Internationalisierung:** Expansion in internationale Märkte und das Arbeiten mit globalen Kunden, was zusätzliche berufliche Perspektiven und persönliche Weiterentwicklung ermöglicht.

Bedeutung für das Unternehmen

Die Stelle des IT-Handelsvertreters ist für das Unternehmen von zentraler Bedeutung, da er direkt zur Umsatzgenerierung und Marktpositionierung beiträgt. Durch die Akquise neuer Kunden und die Pflege bestehender Geschäftsbeziehungen sichert der Handelsvertreter das kontinuierliche Wachstum und die Erhöhung des Marktanteils des Unternehmens. Seine Arbeit sorgt für eine enge Kundenbindung, was langfristige, stabile Einnahmequellen und eine höhere Kundenloyalität bedeutet. Zudem liefert er wertvolle Markt- und Kundeninformationen, die in die Produktentwicklung und -vermarktung einfließen und somit die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens stärken.

Der IT-Handelsvertreter fungiert als direkte Schnittstelle zwischen dem Unternehmen und den Kunden, was ihn zu einem wichtigen Botschafter der Unternehmensmarke macht. Durch sein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Anforderungen des Marktes trägt er maßgeblich dazu bei, dass das Unternehmen innovative Lösungen und maßgeschneiderte Angebote entwickeln kann. Insgesamt ist der Handelsvertreter unverzichtbar für den langfristigen Erfolg und die nachhaltige Positionierung des Unternehmens im IT-Sektor.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

Aufgaben:

- Akquise von Neukunden und Pflege bestehender Kundenbeziehungen im IT-Bereich
- Beratung und Betreuung von Kunden hinsichtlich passender IT-Lösungen und Produkte
- Erstellung und Präsentation individueller Angebote und Lösungskonzepte
- Durchführung von Verkaufsverhandlungen und Vertragsabschlüssen
- Identifikation von Markttrends und Kundenbedürfnissen
- Teilnahme an Messen, Veranstaltungen und Events zur Netzwerkpflege und Markenpräsentation
- Zusammenarbeit mit internen Abteilungen (z. B. Vertrieb, Marketing, Produktmanagement)
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Regelmäßige Berichterstattung an die Vertriebsleitung über Verkaufszahlen und Kundenzufriedenheit
- Planung und Umsetzung von Verkaufsstrategien zur Umsatzsteigerung

Kompetenzen:

- Fundierte Kenntnisse im Bereich IT-Produkte und -Lösungen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten

- Fähigkeit zur Analyse von Kundenanforderungen und Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen
- Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Selbstständigkeit und Eigeninitiative
- Organisationstalent und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Kenntnisse der gängigen MS Office-Anwendungen und CRM-Tools
- Markt- und Wettbewerbsbewusstsein
- Reisebereitschaft und Flexibilität

Verantwortung:

- Verantwortung für die Neukundenakquise und Pflege von Bestandskunden
- Verantwortung für die Zielerreichung im Bereich Umsatz und Kundenzufriedenheit
- Verantwortung für die korrekte und termingerechte Angebotserstellung und -verfolgung
- Verantwortung für die Beobachtung und Analyse von Marktentwicklungen
- Verantwortung für die Einhaltung der Unternehmensrichtlinien und -strategien im Vertrieb
- Verantwortung für die kontinuierliche Weiterbildung und Produktschulung im IT-Bereich

Fachliche Anforderungen

- **Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung** (z. B. als IT-Systemkaufmann/-frau, Fachinformatiker/-in oder vergleichbare Qualifikation) oder ein Studium im Bereich Wirtschaft, Informatik oder Ingenieurwissenschaften
- **Fundierte Kenntnisse im Bereich IT-Produkte und -Lösungen** (z. B. Netzwerktechnologien, Cloud-Lösungen, Softwareentwicklung, Cybersicherheit, IT-Infrastruktur)
- **Erfahrung im Vertrieb von IT-Produkten und -Dienstleistungen**, idealerweise als Handelsvertreter oder in einer vergleichbaren Position im B2B-Bereich
- **Verhandlungssicheres Verständnis von Vertragsabschlüssen**, Preisgestaltung und rechtlichen Rahmenbedingungen im Vertrieb
- **Sehr gute Kenntnisse der gängigen CRM-Systeme** (z. B. Salesforce, HubSpot) und MS Office-Anwendungen (insbesondere Excel, PowerPoint und Word)
- **Erfahrung in der Markt- und Wettbewerbsanalyse**, sowie der Identifikation von Wachstumspotenzialen und Trends im IT-Sektor
- **Fundiertes technisches Verständnis** und die Fähigkeit, komplexe IT-Lösungen verständlich und überzeugend zu präsentieren
- **Kenntnisse im Bereich digitales Marketing** und Online-Vertriebskanäle sind von Vorteil
- **Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse** in Wort und Schrift zur Kommunikation mit internationalen Kunden und Partnern

Persönliche Anforderungen und Sozialkompetenzen

- **Kommunikationsstärke:** Fähigkeit, komplexe IT-Themen verständlich zu erklären und überzeugend zu präsentieren, sowohl in Gesprächen mit Kunden als auch intern im Team.
- **Überzeugungskraft und Verhandlungsgeschick:** Sicheres Auftreten bei Verhandlungen und die Fähigkeit, potenzielle Kunden von den Vorteilen der angebotenen IT-Lösungen zu überzeugen.
- **Kundenorientierung:** Starkes Interesse an den Bedürfnissen der Kunden, proaktive Lösungsfindung und langfristige Betreuung, um Vertrauen und langfristige Beziehungen aufzubauen.
- **Selbstständigkeit und Eigeninitiative:** Hohe Selbstmotivation, Eigenverantwortung und die Fähigkeit, Ziele unabhängig zu verfolgen und zu erreichen.
- **Teamfähigkeit:** Bereitschaft zur engen Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Marketing, Produktmanagement und Technik, um kundenorientierte Lösungen zu entwickeln.
- **Flexibilität und Anpassungsfähigkeit:** Fähigkeit, sich schnell auf neue Anforderungen, Technologien und Marktveränderungen einzustellen.
- **Zielorientierung und Durchsetzungsvermögen:** Klarer Fokus auf die Erreichung von Verkaufszielen und die Fähigkeit, auch in herausfordernden Situationen zielstrebig zu handeln.
- **Empathie und soziale Kompetenz:** Einfühlungsvermögen im Umgang mit Kunden und die Fähigkeit, deren Bedürfnisse und Herausforderungen zu erkennen und darauf einzugehen.
- **Zeitmanagement und Organisationstalent:** Effektive Planung der eigenen Arbeit und Priorisierung von Aufgaben, um eine hohe Produktivität und Effizienz zu gewährleisten.
- **Reisebereitschaft und Flexibilität:** Bereitschaft, regelmäßig zu Kunden vor Ort zu reisen und flexibel auf Geschäftsanforderungen zu reagieren.

Arbeitgeberleistungen / Unternehmensangebot

- Flexible Arbeitszeiten
- Laptop auch zum Privaten gebrauch
- Super Provision
- uvm.

Kontaktinformationen für Stellenanzeige

Kontaktinformationen:

Aswin Aureliano Reimers

aswin.reimers@arquinit.de

Abteilung(en): Außendienst, Verwaltung

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung