



CLOUDIBILITY

We shape Clouds! We are Cloudibility!

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Festanstellung

Account Inside Sales (w/m/d)

AUFGABEN

- Intensive und umfassende Betreuung sowie Beratung unserer Kunden und Partner, ebenfalls die Gewinnung von Neukunden
- Vertriebsorientierte Markt- und Kundenanalysen
- Selbstständige Erstellung von Angeboten, Sicherstellung der Nachverfolgung und Führen von Verhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Pflegen der Kundenstammdaten und Übernahme des Lead-, Quotation- und Opportunity-Management im CRM-System
- Erstellen von Preiskalkulationen unseres Produktportfolios

FACHICHE SKILLS

- Hohe Beratungs- und Gesprächsführungskompetenz und ein überzeugendes, offenes Auftreten
- Technische Affinität im Cloud-Umfeld, sowie ein ausgeprägtes Verständnis von technisches Zusammenhängen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erste Erfahrungen im grenzüberschreitenden Vertrieb
- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Sie haben mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Accountmanagement, idealerweise im IT Bereich
- Versierter Umgang mit Office 365

SONSTIGE SKILLS

- Sie zeichnen sich durch eine hohe Leistungsbereitschaft aus und haben Spaß an der Teamarbeit.
- Kommunikationsstarke und Selbstständige Persönlichkeit
- Ehrgeiz, Verantwortungsbewusstsein, Belastbarkeit und Selbst-Motivationsfähigkeit
- Start-Up Erfahrungen wünschenswert
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

WIR SIND

Unsere Mission ist es, Kunden und Partner beim Erschließen und Nutzen der Vorteile cloudbasierender Applikationen zu beraten, zu begleiten und zu unterstützen, diese auch aufzusetzen. Dieses Wissen und diese Erfahrung geben wir unseren Kunden in Form von Enablements, Coachings und Workshops weiter und begleiten als zuverlässige Partner auf ihrem Weg in und innerhalb von Cloud.

Wir verstehen uns als an der Spitze der Cloudifizierung stehend. Unser Anspruch ist es, unsere Kunden bestmöglich zu beraten, sie durch die Herausforderungen und Umwälzungen der Cloudrevolution zu begleiten und dabei stets technologisch und prozessual auf dem neuesten Stand zu sein. Wir, die Cloudibility, agieren hersteller- und plattformunabhängig. Wir erarbeiten und setzen für und mit unseren Kunden stets die besten und sinnvollsten Lösungen um.

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Einstiegstermins an die nachstehende Adresse senden: tom@cloudibility.io

Komm zu uns!

cloudibility.io