



Über uns

Als Experten für IT-Infrastruktur, Cloud Computing und Software-Entwicklung schaffen wir für unsere Kunden komplexe und intelligente Lösungen im gesamten IT-Bereich. Zu unseren Kunden gehören u.a. Unternehmen der Großindustrie und des Mittelstandes, Behörden, Finanzdienstleister, Groß- und Filialeinzelhändler der Lebensmittelindustrie und des Gesundheitswesens. Wir blicken auf 27 Jahre Projekterfahrung zurück und gleichzeitig mit unserem sechzigköpfigen Team weit voraus, um das exzellente Niveau unserer Leistungen weiter auszubauen. Wir sind bundesweit tätig und an vier Standorten in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Baden-Württemberg und Berlin vertreten.

Der Markt für CRM-Lösungen ist aktuell dynamisch wachsend. Erfolgreiche Unternehmen müssen heute und in Zukunft in durchgängige Prozesse des Kundenbeziehungsmanagements investieren. Wir unterstützen Unternehmen bei der Konzeptionierung, Implementierung und Weiterentwicklung ihrer CRM-Strategie. Dabei setzen wir auf den Marktführer im deutschen Mittelstand: CAS genesisWorld. Wir sind Gold- und Entwicklungspartner der CAS Software AG.

Für den Ausbau dieses Geschäftsbereiches suchen wir für unseren Standort in Dresden eine/n

Mitarbeiter/in Vertrieb CRM / xRM-Lösungen (unbefristet)

Menschen von IT begeistern, Ihnen dabei Lösungen verständlich erklären und überzeugend argumentieren – das sind Ihre Stärken, die Sie bei uns erfolgreich machen:

Ihre Aufgaben

- Verkauf von CRM-Lösungen und WISYS eigenen Produktentwicklungen für große- und mittelständige Unternehmen sowie öffentlichen Einrichtungen
- Unterstützung des Kunden bei der Planung der passenden CRM-Strategie
- Begleitung des Vertriebsprozesses von der Qualifizierung über die Präsentation im Hause des Kunden oder auch online sowie Angebotslegung bis zur Auftragsverhandlung
- Kontinuierliche Kundenbetreuung über das unmittelbare Projektende hinaus, um eine langfristige Kundenbindung sicher zu stellen
- Knüpfen von neuen Kontakten auf Messen und Veranstaltungen
- Aufbau und Entwicklung neuer Kundenbeziehungen und Qualifizierung von Leads bei mittelständigen Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern
- Entwicklung von zu unseren Produkten passenden Vertriebsstrategien



Ihr Profil

- abgeschlossenes Studium oder eine überdurchschnittlich gut abgeschlossene kaufmännische oder vergleichbare Ausbildung
- teamorientierte sowie analytische und strukturierte Arbeitsweise
- eigenverantwortliches Arbeiten und selbstständige Lösungsentwicklung
- eine einsatzfreudige und flexible Persönlichkeit mit viel Ehrgeiz und Energie
- die Fähigkeit Menschen zu begeistern
- erfolgsorientiertes Handeln und hohe Leistungsbereitschaft
- Reisebereitschaft und PKW Führerschein

Ihre Chance

Wir bieten Ihnen ein abwechslungsreiches und vielseitiges Aufgabengebiet mit vielen Gestaltungsfreiräumen und die Mitarbeit in einem stetig wachsenden Unternehmen. Es erwarten Sie eine offene Unternehmenskultur, ein aufgeschlossenes und motiviertes Team sowie individuelle Weiterentwicklungsperspektiven. Sie haben bei uns die Chance, Ihre eigene Zukunft und die des Unternehmens maßgeblich mit zu gestalten.

Wir bieten Ihnen ein großes Neukundenpotenzial sowie die Übernahme von Bestandskunden. Wachsen Sie mit uns in einem dominierenden Softwaremarkt.

Wir bieten Ihnen eine unbefristete Anstellung, ein Grundgehalt zuzüglich einer attraktiven Provisions- und Bonusvereinbarung. Ein Firmenwagen wird nach Abstimmung und erfolgreicher Einarbeitung zur Verfügung gestellt.

Wir freuen uns Sie kennen zu lernen

Ihr Ansprechpartner ist Herr Jacobson. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail. Gern können Sie dazu auch unser Bewerbungsformular nutzen.

IT Systemhaus Dresden GmbH
z. Hd. Herrn Sten Jacobson
Schnorrstraße 70
01069 Dresden