TRIBAR Software GmbH

https://tribar.de/job/it-visionaer/

IT-Visionär(innen) und Vertriebs-Enthusiast(inn)en

Arbeitgeber
TRIBAR Software GmbH

Arbeitspensum
Vollzeit, Teilzeit, Intern

Start Anstellung
sofort

Dauer der Anstellung
unbefristet

Arbeitsort
Kraftwerkstraße 18-20, 91056, Erlangen, Deutschland

Arbeitszeiten
flexibel

Grundgehalt
1 € - **Grundgehalt**
10000 €

Veröffentlichungsdatum
30. April 2024

Gültig bis
21.12.2026

Beschreibung
Liebe IT-Visionär(innen) und Vertriebs-Enthusiast(inn)en,

Bist du bereit, die Welt des IT-Vertriebs zu revolutionieren und unsere Kunden mit innovativen Lösungen zu begeistern? Dann bist du bei uns genau richtig! Wir suchen Superheld(inn)en, die mit uns gemeinsam die Zukunft des Vertriebs gestalten wollen.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben
Deine Aufgaben:

- **Innovative Neukundenakquise:** Du gehst proaktiv auf potenzielle Kunden zu und überzeugst sie von unseren zukunftsweisenden IT-Dienstleistungen und Softwarelösungen.
- **Kundenbindung und -entwicklung:** Als strategischer Partner unserer Kunden baust du langfristige Beziehungen auf und entwickelst diese kontinuierlich weiter.
- **Digitale Präsentationskünste:** Mit modernen Präsentationstechniken und einem überzeugenden Storytelling präsentierst du unsere Produkte und Services auf digitalem Terrain und hinterlässt einen bleibenden Eindruck.
- **Verhandlungskunst im digitalen Zeitalter:** Du beherrschst die Kunst der virtuellen Vertragsverhandlungen und schaffst optimale Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.
- **Agiles Teamwork:** Du arbeitest flexibel und agil im Team, um unseren Kunden ein herausragendes Ergebnis zu bieten und kontinuierlich Mehrwert zu schaffen.

Qualifikationen / Anforderungen
Was wir bieten:

- Ein dynamisches und innovatives Arbeitsumfeld in einem zukunftsorientierten IT-Unternehmen
- Die Chance, aktiv die Zukunft des Vertriebs mitzugestalten und neue Wege zu gehen
- Eine attraktive Vergütung und Benefits, die deinen Einsatz honorieren und dir Freiraum für deine persönliche Entwicklung bieten
- Fortbildungsmöglichkeiten, damit du stets am Puls der digitalen Zeit bleibst
- Flexible Arbeitszeiten und moderne Arbeitsmethoden, um eine ausgewogene Work-Life-Balance zu ermöglichen, sei es in Vollzeit oder Teilzeit

Leistungen der Anstellung
Dein Profil der Zukunft:

- Erfahrung im IT-Vertrieb oder vergleichbaren Aufgaben mit einem starken Fokus auf Digitalisierung und Innovation
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten im digitalen Umfeld
- Eine proaktive und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Zielorientierung gepaart mit einer agilen Denkweise
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie idealerweise Englischkenntnisse

Kontakte

Bewirb dich jetzt und sei Teil unseres Teams, das die Zukunft des IT-Vertriebs gestaltet! Teile uns mit, ob du als Vollzeit-Superheld(in) oder Teilzeit-Superheld(in) die Welt retten möchtest.