

Account Manager Inside Sales (m/w/d) – IT-Systemhaus

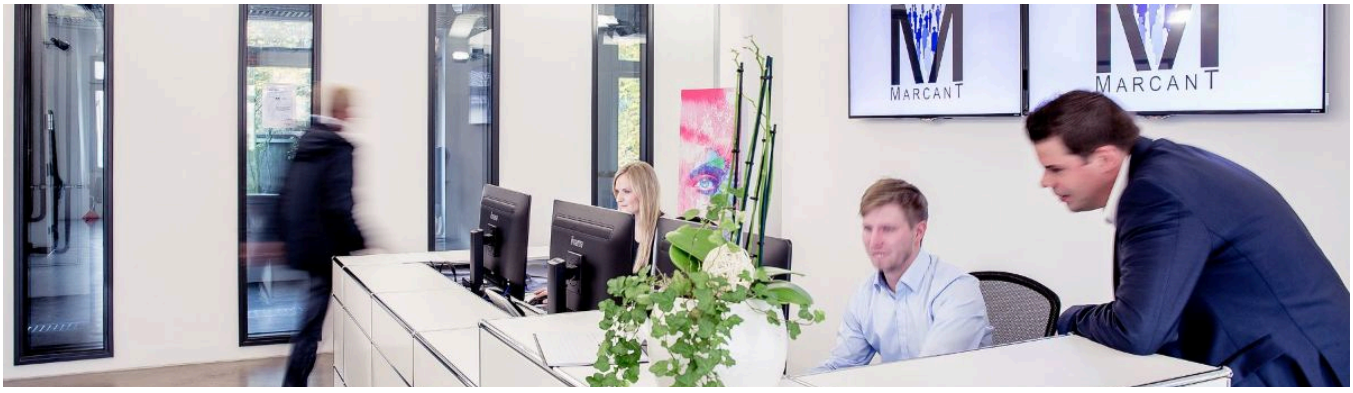
Start: nächstmöglich | Standort: Bielefeld

Du verbindest Kommunikationsstärke mit Interesse an IT und möchtest Kundenbeziehungen aktiv gestalten? Dann unterstütze unser Vertriebsteam im Innendienst und werde zur ersten Ansprechperson für unsere Kunden.

Deine Aufgaben

- **Du bist ein wichtiger Ansprechpartner für unsere Kunden** – telefonisch, per Mail und persönlich. Du nimmst Anfragen auf, kümmerst dich um die ersten Schritte und sorgst für eine zuverlässige Betreuung.
- **Du unterstützt unseren Außendienst im Tagesgeschäft** – bei der Vorbereitung von Kundenterminen, der Koordination von Gesprächen, bei Recherchen und in der Nachbereitung. Dabei hältst du dem Außendienst den Rücken frei und sorgst für einen reibungslosen Ablauf.
- **Du nimmst Kundenanfragen auf und koordinierst die weitere Bearbeitung.** Ob Produktanfrage, Nachbestellung oder individuelle Anforderung: Du klärst die wichtigsten Informationen, holst bei Bedarf die passenden Fachkollegen ins Boot und begleitest den Vorgang bis zum Angebot bzw. zur Beauftragung.
- **Du erkennst Kundenpotenziale und leitest passende Themen weiter.** Du hörst aufmerksam zu, stellst die richtigen Fragen und erkennst, wann ein persönliches Gespräch mit unserem Außendienst oder einem Fachkollegen sinnvoll ist.
- **Du unterstützt auch bei der aktiven Kundenansprache**, zum Beispiel im Rahmen von Vertriebsaktionen oder konkreten Kundenanlässen. Dabei stellst du den Kontakt her, informierst über passende Produkte und Lösungen und identifizierst mögliche weitere Bedarfe.
- **Du hältst unsere Vertriebsaktivitäten im Blick.** Du pflegst Kundendaten und Vorgänge im CRM, dokumentierst Gespräche und Angebote und sorgst dafür, dass Aufgaben und nächste Schritte zuverlässig verfolgt werden.
- **Du bist eine wichtige Schnittstelle zwischen Kunden, Außendienst und internen Teams.** Du koordinierst Informationen, bringst die richtigen Ansprechpartner zusammen und sorgst dafür, dass Kunden schnell und zuverlässig eine Rückmeldung erhalten.

Kurz gesagt: Du hast Lust auf Menschen, IT und aktiven Vertrieb? Du möchtest Kundenbeziehungen nicht nur verwalten, sondern wirklich entwickeln? Dann könnten wir ziemlich gut zusammenpassen.



Wir sind die MARCANT AG – Das Full-Service Systemhaus aus Ostwestfalen:

Wir verbinden Menschen und Maschinen, auf allen Ebenen, weltweit, als Internet Service Provider und deutschlandweit tätiges IT-Systemhaus mit eigenen Rechenzentren, als global agierender M2M-Lösungsanbieter, als Webentwickler und als Weiterbildungsakademie.

Wir bieten dir einen sicheren und langfristigen Arbeitsplatz in einem spannenden Arbeitsumfeld. Wir sind ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und schlanken Prozessen. Vertrauen, Nähe und Respekt gehören bei uns zur Unternehmenskultur; in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden genauso wie im alltäglichen Miteinander.

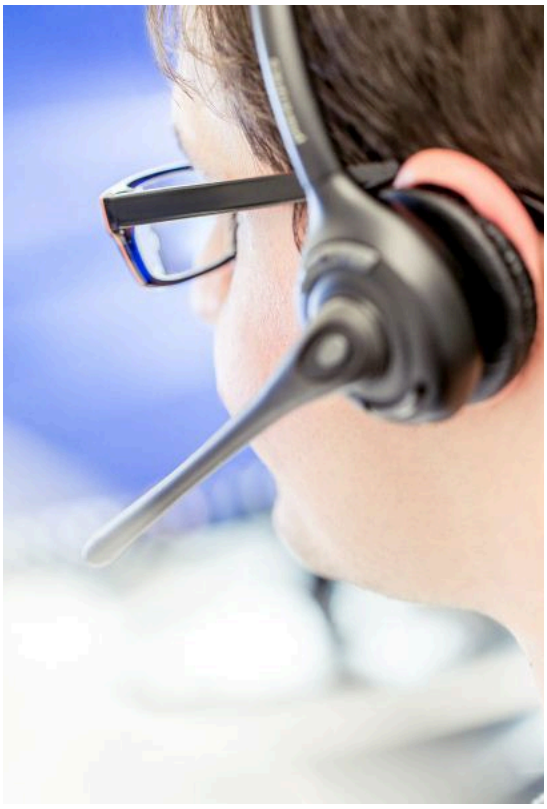


Das ist uns wichtig:

- Du bringst eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung und/oder ein abgeschlossenes Hochschulstudium mit.
- Du hast bereits Erfahrung im Vertrieb, Vertriebsinnendienst, Account Management oder Kundenservice gesammelt – idealerweise kennst du dich schon ein bisschen mit der IT-Welt aus.
- Du hast Spaß daran, aktiv auf Menschen zuzugehen, Kontakte aufzubauen und Gespräche zu führen – auch dann, wenn der erste Kontakt zum Kunden noch nicht besteht.
- Du interessierst dich für IT-Produkte, neue Technologien und digitale Lösungen und hast Lust, immer wieder etwas Neues dazuzulernen.
- Du kommunizierst gerne, gehst offen auf Menschen zu und hast Freude daran, unsere Kunden persönlich und kompetent zu beraten.
- Du hast ein Gespür für Kundenbedürfnisse und erkennst Potenziale für weitere Produkte und Lösungen, ohne dabei den Kunden aus dem Blick zu verlieren.
- Du arbeitest strukturiert, zuverlässig und selbstständig und behältst auch dann den Überblick, wenn mehrere Kunden, Angebote und Vertriebschancen gleichzeitig laufen.
- Am Telefon und im persönlichen Kontakt trittst du freundlich, sicher und professionell auf. Dabei fällt es dir leicht, Menschen für unsere Lösungen zu begeistern.
- Du hast ein gutes kaufmännisches Verständnis, denkst lösungsorientiert und hast Freude daran, gemeinsam mit dem Kunden die passende Lösung zu finden.
- Du kannst dich sicher auf Deutsch ausdrücken – sowohl schriftlich als auch im persönlichen Gespräch.
- Mit MS Office gehst du routiniert um und hast idealerweise bereits mit einem CRM- oder ERP-System gearbeitet.

Und wenn du nicht alle Punkte zu 100 % erfüllst? Kein Problem. Wenn du Lust auf Vertrieb, Kunden und IT hast und bereit bist, dich weiterzuentwickeln, freuen wir uns trotzdem auf deine Bewerbung.

Das bieten wir dir



Arbeiten bei MARCANT

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, hilfsbereiten Team
- Offene Türen, kurze Entscheidungswege, flache Hierarchie und eigenverantwortliches Arbeiten
- Ein modern ausgestatteter Arbeitsplatz und flexible Arbeitszeiten
- Vielfältige Weiterbildungsangebote – für lebenslanges Lernen und deine Entwicklung

Für dein Wohlbefinden

- Team- und Mitarbeiterevents, gemeinsames Grillen und Verschnaufpausen am hauseigenen Teich
- Softdrinks, Kaffee, Tee und Obst zur freien Verfügung
- Fitnessangebote und ein Dienstfahrrad-Leasingmodell
- Verträgliche Hunde sind bei uns jederzeit willkommen

Für deine Zukunft

- Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Corporate Benefits

So bewirbst du dich

Klingt nach dir? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen!

Schick uns bitte:

- ein kurzes Anschreiben, in dem du uns erzählst, warum du dich für die Position interessierst und warum du zu MARCANT passt
- deinen Lebenslauf
- deine Start- und Gehaltsvorstellungen
- relevante Zeugnisse und Qualifikationsnachweise
- gerne auch weitere Unterlagen, die für die Position interessant sind (z. B. Zertifikate oder Nachweise über Weiterbildungen, usw.)

Du hast noch Fragen zur Stelle oder möchtest vorab mehr über MARCANT erfahren? Dann melde dich gerne bei uns.



Wir freuen uns auf den Austausch mit dir!

Per E-Mail an: bewerbung@marcant.net
Ansprechpartnerin: Sabine Hewett
Adresse: MARCANT AG – Personal – Herforder Str. 163a, 33609 Bielefeld
Weitere Infos: www.marcant.net | Telefon: +49 521 95945-0