

The background of the top half of the page is an aerial photograph of a city skyline, likely New York City, with numerous skyscrapers and buildings. A semi-transparent red rectangular overlay is positioned over the middle of the image, containing the text for the job advertisement.

Wir suchen:

Inside Sales Manager (m/w/d)

Als Teil unseres Sales Teams ist es Deine Rolle, unsere bestehenden Kunden aktiv an die Hand zu nehmen und sie hinsichtlich ungenutzter Potentiale, effizienterer Lösungen und natürlich neuer Produkte und Services aus dem Portfolio der iNNOVO Cloud zu beraten. Dabei steht als oberstes Ziel immer die Zufriedenheit unserer Kunden im Fokus.

Gemeinsam mit dem breit aufgestellten Team von technischen Experten in den Bereichen Windows, Linux, Netzwerk, Openstack und Kubernetes begeisterst Du unsere Kunden mit einem direkten Draht zu herausragender Beratung und einer extrem hohen Service Qualität.

Konkret sehen Deine Aufgaben wie folgt aus:

- Du betreust bestehende Accounts und baust diese zu nachhaltigen und zufriedenen Kundenbeziehungen aus und ergreifst die Initiative für die erfolgreiche Platzierung von weiteren Plattform Lösungen und Services in enger Abstimmung mit unseren unseren Product Ownern und Solution Engineers
- Du treibst die Optimierung und Weiterentwicklung der administrativen Prozesse im Bereich Sales voran
- Du kümmerst Dich aktiv um Renewals sowie Anschlussbeauftragungen und identifizierst bisher ungenutzte Sales Potenziale bei Bestandskunden
- Du erstellst eigenständig Angebote für unsere Kunden und unterstützt das Sales Team beim Bid-Management, Opportunity Shaping, Kalkulationen und der Vertragsgestaltung
- Wie jedes Teammitglied betreust Du unsere Kunden ganzheitlich, d.h. Du begleitest Kundenprojekte in der Transition neuer Services, in enger Abstimmung mit dem Customer Service Management. Dabei sorgst Du für einen reibungslosen Ablauf zwischen allen involvierten Parteien und hast einen Blick auf die Sicherstellung des Erfolgs in Time, Budget und Quality
- Aus Deinen Erkenntnissen im engen Austausch mit den Kunden und deinem Ohr am Markt hilfst Du dabei, unser Portfolio laufend zu erweitern und zu optimieren

A wide-angle, high-angle photograph of a city skyline, likely Düsseldorf, with numerous skyscrapers and buildings under a clear sky. A semi-transparent red rectangular box is overlaid on the lower portion of the image, containing the job title and search criteria.

Wir suchen:

Inside Sales Manager (m/w/d)

Wünschenswerte Qualifikationen:

- Du bist leidenschaftlicher „Kümmerner“ und der geborene Kundenverstehler – Service ist für dich nicht nur ein Wort, sondern Bestimmung!
- Mit deinem Blick fürs Detail und deiner Verbindlichkeit, begeisterst du unsere Kunden und Interessenten
- Du konntest bereits Erfahrung im Vertrieb von IT-Produkten oder –Dienstleistungen sammeln, bestenfalls im Cloud-Umfeld
- Mit Kommunikationsstärke und Einfühlungsvermögen gelingt es Dir, die Brücke zwischen technisch komplexen Lösungen und der Anforderung des Kunden zu schlagen und den kundenrelevanten Nutzen auf den Punkt zu bringen
- Du hast die Fähigkeit, multiple Aufgaben in einem Umfeld wechselnder Prioritäten und dynamischen Deadlines zu managen
- Als Teamplayer liegt Dir viel an einer ausgeprägten Kollegialität in einem aufgeschlossenen und humorvollen Umfeld
- Last but not least: Du hast Bock die Ärmel hochzukrempeln und loszulegen!

Bist Du neugierig geworden? Dann schicke Deine Unterlagen, Dein bevorzugtes Startdatum sowie Deinen Gehaltswunsch an: jobs@innovo-cloud.de