



Wenn Sie gerne mit Menschen kommunizieren, gerne in einem Team arbeiten und sich beruflich weiterentwickeln wollen, dann senden Sie Ihre Bewerbung unter Angabe des frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an die

IT Distribution GmbH
Oberer Westring 33
33142 Büren

oder per E-Mail an

personalabteilung@rombus.de

oder einfach online ([hier klicken!](#))

Die rombus IT Distribution GmbH in Büren sucht Sie zum nächstmöglichen Termin!

Die rombus-Gruppe ist der ostwestfälische Hersteller von PC-, Notebook und Server Systemen, sowie hochwertigen Storage-Lösungen. Darüber hinaus führen wir ein großes Sortiment von IT- (Informationstechnologie), UE- (Unterhaltungselektronik) und TK- (Telekommunikation) Produkten. Zusätzlich beschäftigen wir uns mit der Vermarktung von Energieeffizienz Technologie Produkten.

Die bundesweite Vermarktung geschieht ausschließlich indirekt in unterschiedliche Vertriebskanäle:

- Business Channel (gewerbliches Klientel, Mittelstand, öffentliche Einrichtungen, Behörden, Schulen und Industrie) über Fachhändler und Systemhäuser
- Consumer Channel (Private Endanwender) über Flächenmärkte, Elektronik Stores, Online Shops (Etailer), Food Discounter

Kundenorientierter Service, Geschwindigkeit und Flexibilität sorgen für ein stetiges Wachstum.

Zur Vermarktung von Energieeffizienz-Produkten suchen wir zum nächstmöglichen Eintrittstermin eine/einen

Account Manager für regenerative Energie Produkte (m/w)

für den Aufbau unseres neuen Geschäftsfeldes „regenerative Energien“

Aufgabengebiete

- Aktive telefonische Kontaktaufnahme mit unseren Fachhandelspartnern zum Thema regenerative Energie-Produkte
- Vorstellung und Vermarktung unseres neuen Produktportfolios
- Koordination des Verkaufsprozesses von der Angebotserstellung bis hin zur Auslieferung
- Umsetzung aller vertrieblichen Maßnahmen zur Kundengewinnung und Kundenpflege
- Eigenverantwortliches Kundenmanagement
- Ausbau und Betreuung bestehender Kunden des o.g. Segments
- Beratung dieser Kunden im Hinblick auf Produktsortiment
- Komplette vertriebliche -und prozessuale Bestellabwicklung

Ihr Profil

- Freude an der telefonischen Kommunikation
- Fähigkeit, gut auf Menschen eingehen zu können
- Ausgeprägter Dienstleistungsgedanke
- strukturierte und selbständige Arbeitsweise, Flexibilität
- Kontaktstärke, sowie gute mündliche und schriftliche Ausdrucksweise
- Kundenorientierung, gepaart mit einem hohen Grad an Flexibilität
- Schnelle Auffassungsgabe -
- Teamfähigkeit und Eigeninitiative
- Schnelle Reaktionsbereitschaft auf Produkt- und Marktwechsel und Kommunikation zum Kunden
- Interesse sich kurzfristig Markt- und Produktkenntnis.
- Seriöses und selbstbewusstes Auftreten

Wir bieten Ihnen

- Unternehmen - rombus agiert seit 16 Jahren erfolgreich am Markt
- Team - ein erfahrenes Kollegenteam mit hoher Kundenorientierung
- Verantwortung - der Account Manager ist verantwortlich für den Dienst am Kunden
- Zukunftsperspektive - durch immer neue und marktgerechte Lösungen begeistern wir unsere Kunden langfristig