



Wenn Sie der geborene Verkäufer sind, 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.

Für unsere Vertriebsabteilung „Business Channel“ suchen wir zum nächstmöglichen Eintrittstermin eine/einen

Key Account Manager IT Vertrieb (m/w)

für die vorwiegend telefonische Betreuung und Aufbau von Fachhändler und Systemhäuser

Aufgabengebiete

- Vertrieb unseres Produktportfolios an Bestands- und Neukunden
- Eigenständiger Aufbau von Kundenbeziehungen deutschlandweit
- Aufbau neuer Kunden und Projekte und Erweiterung bestehender Kundensegmente
- Aktives Beziehungsmanagement zum Kunden und Durchführung von Sales Aktivitäten
- Vor Ort Besuche bei wichtigen Kunden, oder bei größeren Interessenten
- Eigenverantwortliche Account Planung und Durchführung von Vertriebstätigkeiten im Rahmen der Portfoliofortentwicklung (Business Development) der Abteilung
- Selbständige Entwicklung und Verantwortung von Themen und Lösungen in vertrieblicher Hinsicht
- Abwicklung der Aufträge und Erstellung von Angeboten über die Warenwirtschaft
- Darstellung unseres Firmenkonzeptes und unserer Lösungskompetenz auf Messen, Workshops, etc.

Ihr Profil

- Kontaktstärke, sowie sehr gute mündliche und schriftliche Ausdrucksweise
- Konzentrationsfähigkeit mit einem hohen Maß an Ausdauer
- Teamfähigkeit und Eigeninitiative
- Idealerweise Vertriebserfahrung im IT-Bereich
- Kenntnisse von Hard- und Softwareprodukten

Wir bieten Ihnen

- Unternehmen - rombus agiert seit 16 Jahren erfolgreich am Markt
- Team - ein erfahrenes Kollegenteam mit hoher Kundenorientierung
- Zukunftsperspektive - durch immer neue und marktgerechte Lösungen begeistern wir unsere Kunden langfristig
- Weiterentwicklung - fachliche Weiterbildung in Fokusbereichen