

Für unseren Standort in Oberteuringen suchen wir Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Sales Manager Innendienst (m/w/d)

Die IHSE GmbH ist als Hidden Champion ein weltweit führender Technologieanbieter für flexible und hochsichere KVM-Lösungen. Diese Technik ermöglicht das Verlängern und Umschalten von Computersignalen in den unterschiedlichsten Bereichen: Von Film- und Fernsehen, über Flugsicherung/Flughäfen, Industrie, Banken, autonomes Fahren bis hin zu staatlichen Einrichtungen. Seit fast 40 Jahren stehen wir für innovative, technologisch und qualitativ hochwertige Produkte, kompetente Beratung und Kundennähe. Mit unseren Tochterfirmen in Singapur, den USA, China und Österreich und unseren weltweit aktiven Partnern und Distributoren sind wir international tätig.

Deine Aufgaben

- Du bist zuständig für die aktive Neukundengewinnung sowie Aufbau und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen im Innendienst
- Du unterstützt - gemeinsam mit dem Projektmanagement - den Vertriebs-Außendienst bei der Kundenbetreuung
- Du berätst und verkaufst branchenspezifische KVM-Systeme bei Kunden und Partnern
- Du ermittelst die technischen Anforderungen eines Kunden und findest die dazu passenden Lösungen
- Du erstellst Angebote und führst die Nachverfolgung sowie Preis- und Vertragsverhandlungen durch
- Du beteiligst dich an der konzeptionellen Mitarbeit bei der Gestaltung von Vertriebs- und Marktstrategien
- Du holst Feedback von unseren Kunden und Partnern ein und gibst es an das Produktmanagement weiter, sodass wir auf Marktanforderungen entsprechend eingehen können
- Du begleitest und unterstützt die Markteinführung neuer Produkte in Zusammenarbeit mit dem Marketing
- Du reportest an den Teamleiter Vertriebsinnendienst

Dein Profil

- Bevorzugt abgeschlossenes Hochschulstudium (Elektrotechnik, Informatik, Vertriebsingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen) oder vergleichbare Techniker Ausbildung
- Erfahrung im Umfeld von IT-Soft- & Hardware und erklärungsbedürftigen technischen Lösungen
- Erfahrungen im Bereich KVM (oder verwandte Gebiete) sind von Vorteil
- Einsatzfreude, Kontaktfähigkeit und Teamgeist
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute EDV-Kenntnisse, insbesondere im Umgang mit CRM und ERP-Systeme
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke, Zielstrebigkeit, Durchsetzungsvermögen, Verhandlungsgeschick und persönliche Belastbarkeit
- Hohes Maß an Selbständigkeit und Eigenverantwortung, Flexibilität, Serviceorientierung und Motivation

Deine Benefits



30 Tage Urlaub pro Jahr & zusätzlich je ½ Urlaubstag am 24.12. und 31.12.
Bezahlte Freistellung bei bestimmten Anlässen: z. B. Hochzeit, Geburt



Gleitzeit bei einer 40-Std.-Woche, Homeoffice-Möglichkeit



Überdurchschnittlicher Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Job-Ticket, Arbeitgeberzuschuss zu vermögenswirksamen Leistungen



Kollegiales Team, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, offene, familiäre Unternehmenskultur per Du



Freie Getränke und Obst, E-Bike-Leasing, Pilates, ergonomisch eingerichtete Arbeitsplätze



Umfassende Einarbeitung, Produktschulungen, Weiterbildungen und regelmäßige Sprachkurse



Arbeit in einem internationalen Kundenumfeld, Zusammenarbeit mit globalen Big Playern aus Industrie und Wirtschaft



Regelmäßige Mitarbeiter-events, wie z. B. Weihnachtsfeier, Sommerfest oder gemeinsames Grillen



Rabatte bei namhaften Herstellern und Marken



Kostenloses Tanken an unseren E-Ladesäulen, kostenloses Parken, Umkleiden/Duschen, subventioniertes Mittagessen

Klingt gut?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung mit frühestem Eintrittstermin sowie Deiner Gehaltsvorstellung über unser Online-Bewerbungsformular.

Noch Fragen? Melde Dich!

Human Resources
Frau Monika Caic
Telefon: +49 (7546) 9248-51
E-Mail: karriere@ihse.de

IHSE GmbH
Benzstraße 1
88094 Oberteuringen
Deutschland