

Stellenanzeige: Vertriebsmitarbeiter*in Rechenzentrum (m/w/d)

IT starts with us! Wir können seit 25 Jahren Internet und machen so ziemlich alles - außer Websites.

Wir vernetzen "alles und jeden", Planen, Errichten und Betreiben die erfolgreichsten Rechenzentren mit 100% Ökostrom und sind nach ISO/IEC 27001:2013 zertifiziert. Unser Produktspektrum sowie Dienstleistungen reichen von Access über Colocation-Dienste, Cloud Services, Hosting, Networking bis VPN – alles individuell ganz nach Kundenwunsch.

Wir haben eine starke Community und sitzen im Herzen von Berlin.

Wir sind ein Unternehmen, in dem sich die Mitarbeiter*innen als IPB-Family verstehen und sich gegenseitig stärken, um gemeinsam viel zu erreichen. Möchtest Du ein Teil davon werden, dann schau doch gern, ob die folgende Stellenbeschreibung zu Dir passen könnte:

Kurzbeschreibung des Arbeitsplatzes:

Das Hauptaufgabengebiet des/der Vertriebsmitarbeiter/in ist die Betreuung von nationalen und internationalen Kundenanfragen für Neu- und Bestandskunden. Entscheidend ist die bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit dem Auftrags-/Projektmanagement, der IT-Abteilung und dem Data Center Management.

Bei uns im Vertrieb steht Teamworking an erster Stelle, es gibt gemeinsame Ziele und keine Einzelbonis. Wir wünschen uns von unseren Mitarbeiter*innen eine engagierte und individuelle Arbeitsweise und betreuen unsere Kunden nach Projekten, demnach gibt es keine regionalen oder alphabetischen Aufteilungen. Unsere Kunden kommen zu uns, Du brauchst Dich also nicht mit Kalt-Akquise beschäftigen - unsere Angebote sind individuell, anspruchsvoll und vielfältig, so bekommen unsere Kunden am Ende das, was sie auch wirklich benötigen und enthalten keine versteckten Kosten oder Dienstleistungen. Unser Dreh- und Angelpunkt ist die Metropole Berlin, somit sind so gut wie keine Reisetätigkeiten nötig.

Deine Aufgaben

- Vertrieb von individualisierten Rechenzentrumslösungen für lokale, nationale und internationale Kunden
- Ansprechpartner für Kunden und Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen
- Kommunikation, Beratung, Angebotserstellung und Konzeptionierung für komplexe Anfragen in Deutsch und Englisch
- Betreuung und Koordinierung von internationalen Projekten und Ausschreibungen
- Bereichsübergreifende Abstimmung der technischen Kundenanforderungen zur Erstellung eines qualifizierten Angebotes
- Vereinbarung und Durchführung von Kundenterminen sowie Rechenzentrumsbesichtigungen, gemeinsam mit dem Data Center Management
- Repräsentation des Unternehmens auf Veranstaltungen
- Planung und Strukturierung der eigenen Vertriebsaktivitäten
- Vertretung und Zuarbeit für die Bereiche Projektmanagement und Auftragsmanagement
- Ggf. Betreuung und Einarbeitung von Auszubildenden (Fachinformatiker/innen für Systemintegration, IT-Systemelektroniker/innen, IT-Systemkaufleute, Kaufleute für Büromanagement) (zur Diskussion)
- Dokumentation der Arbeitsinhalte in einem CRM-/ERP- und Wiki-System

Dein Profil

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein begonnenes oder abgeschlossenes Studium oder ähnliche Qualifikation kombiniert mit einem Grundverständnis für technische Zusammenhänge und IT-Themen.
- Motivation unseren Kunden stets die beste Lösung anzubieten und zu verkaufen
- Eigenverantwortliches Handeln, strukturiertes und verantwortungsvolles Arbeiten und eine gute Auffassungsgabe, auch auf neuem Terrain
- Erste Erfahrungen in Kundenkommunikation sind von Vorteil
- Lösungsorientierte Kommunikation
 - Deutschkenntnisse: Sicherheit in Wort und Schrift
 - Gute Englischkenntnisse oder die Bereitschaft, in dem Bereich zu lernen

Unser Angebot

Wir bieten Dir eine Unternehmenskultur mit hervorragenden Zukunftsperspektiven, die sich durch flache Hierarchien und einen partnerschaftlichen Umgang auszeichnet. Außerdem erwarten Dich ein/eine:

- Familienfreundliche, sichere und systemrelevante Teil- oder Vollzeitstelle
- Unbefristeter Arbeitsvertrag und bis zu 30 Urlaubstagen
- Attraktives Gehalt
- Flexible Arbeits- und Pausenzeiten
- Möglichkeit zum Mobilen Arbeiten (Homeoffice)
- Überstundenausgleich (Du entscheidest, ob als Freizeit- oder als finanzieller Ausgleich)
- Freiwillige Sonderleistungen (z.B. Weihnachts-, Urlaubsgeld, Bonifikationen)
- Weiterbildungsmöglichkeiten (intern und extern)
- Fahrkostenzuschuss
- Mitgliedschaft im Urban Sports Club (Arbeitgeberzuschuss)
- Fahrradleasing (Arbeitgeberzuschuss)
- Arbeitgeberfinanzierte betrieblichen Altersvorsorge
- Team Incentives und Firmenevents
- Eine große Auswahl an kostenfreien Getränken und Obst im Büro

Wir freuen uns darauf Dich kennenlernen zu dürfen, sende uns doch bitte Deine Bewerbung inklusive deiner Gehaltsvorstellung an Doreen und Janine (bewerbung@ipb.de), außerdem erreichst Du uns unter der Telefonnummer +49 30 9203739-15.

Weitere Informationen zur Verarbeitung Deiner Bewerberdaten bei I/P/B/ findest Du [hier](#) unter dem Punkt 5. Eigene Dienste/Bewerbungen.