

Sie möchten mal etwas anderes als Standard IT Produkte vertreiben?

DANN SUCHEN WIR SIE!



Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit

Vertriebsmitarbeiter im Innendienst (m/w/d) Kaufmann für IT-Systemmanagement oder vergleichbar

Mehr Zeit für Patienten durch eine volldigitale Praxis! Das ist unsere Mission, die wir gemeinsam mit unseren Kunden und Mitarbeitenden Realität werden lassen. Wir engagieren uns mit Leidenschaft und Professionalität für zukunftsweisende IT-Lösungen für Medizin und Business. Wir agieren als ganzheitlicher Dienstleister, der dafür Sorge trägt, dass die IT sicher läuft und so Freiräume schafft für Aufgaben, die den Menschen am Herzen liegen.

Wir bieten Ihnen

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag und eine zukunfts-sichere Job-Perspektive mit Wachstumspotential ist selbstverständlich
- Möglichkeiten, sich eigenverantwortlich einzubringen und zu entwickeln
- Interessante und anspruchsvolle Aufgaben in der Kundenbetreuung
- Wir bilden Sie weiter (durch bezahlte Schulungsmaßnahmen)
- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Umfangreiche Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Teamarbeit mit kompetenten, motivierten und sympathischen Kollegen bei flachen Hierarchien in einem dynamischen Umfeld
- Flexible Arbeitszeiten und Homeofficeangebot
- Eine angemessene Vergütung

Ihr zukünftiges Aufgabengebiet

Betreuung unserer Kunden jeweils in den Bereichen:

- IT-Businesslösungen
- IT-Securitylösungen
- Medical IT-Hardware
- PVS-Software
- Neukundenakquise
- Gezielte Bedarfsermittlung mit dem Kunden und Angebotserstellung
- Telefonische Betreuung unserer Kunden

Onboarding & Flughöhe

Als neues Mitglied im Team möchten Sie schnell auf Flughöhe kommen. Dazu ist es wichtig, dass Sie unsere Abläufe und unsere Software erlernen. Deshalb sichern wir Ihnen in den ersten Wochen eine intensive Einarbeitung zu. Mit jeder Woche kennen Sie sich besser im System aus und lösen die Fragen der Kunden selbstständig. Am Ende jeden Tages fragen Sie sich: Schon Feierabend?

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte mit Angaben zu Ihren Gehaltsvorstellungen per E-Mail an Yvonne Conconi – jobs@nobocom.de

Ihr Profil

- Sie verfügen über gute IT-Kenntnisse
- Sie verfügen über Vertriebserfahrung
- Selbständiges, zielorientiertes Arbeiten, planerische Vorgehensweise unter wirtschaftlichen Aspekten
- Sie arbeiten stets kundenorientiert und zeichnen sich durch eine zielorientierte Arbeitsweise und Teamfähigkeit aus
- Dabei gehen Sie mit Leidenschaft und Engagement an herausfordernde Fragestellungen heran und setzen Ideen effizient und strukturiert um
- Freundliches und selbstsicheres Auftreten
- Die Bereitschaft sich weiterentwickeln zu wollen
- Flexibilität und Mobilität

Das ist uns sehr wichtig

Wir stehen für offene und ehrliche Kommunikation und streben langfristige Beziehungen an, die von gegenseitigem Respekt und Vertrauen geprägt sind. Unser Umgang untereinander, unser Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern, aber auch unser Engagement in der Gesellschaft, sind maßgeblich geleitet von den Werten Menschlichkeit, Zuverlässigkeit und Leistungsbereitschaft. Wenn Sie unser Team bereichern möchten, sollten Ihnen diese Werte genauso wichtig sein wie uns.

ÜBER UNS

Wir sind zentraler Ansprechpartner rund um maßgeschneiderte IT-Lösungen für Mediziner und Unternehmen.

Unser Portfolio umfasst Praxisverwaltungssysteme für Arztpraxen sowie Systeme zur digitalen Bild- und Befundverteilung für radiologische Einrichtungen. Im Business-Sektor stellen wir Unternehmen in Wirtschaft und Industrie wirtschaftliche und effiziente IT-Lösungen sowie kompetente Schulungen und Support bereit.