

Stellenausschreibung: Neukundenakquise/Vertriebsunterstützung (Minijob)

Über uns:

Wir sind ein etabliertes IT-Systemhaus, das seit 2008 inhabergeführt erfolgreich am Markt agiert. Unser Leistungsspektrum reicht von der IT-Beratung und -Planung über die Implementierung und Wartung von IT-Systemen bis hin zur Entwicklung individueller Softwarelösungen.

Zu unseren Kunden gehören sowohl kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) als auch internationale Konzerne und öffentliche Auftraggeber. Seit über 16 Jahren legen wir besonderen Wert auf innovative Technologien und zuverlässige Dienstleistungen, um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden und ihre Geschäftsprozesse optimal zu unterstützen.

Der wichtigste Erfolgsfaktor dabei ist unser Team, welches aus langjährigen, engagierten und motivierten Fachleuten besteht. Damit wir erfolgreich für unsere Kunden agieren können, setzen wir auf flache Hierarchien, eine familiäre Kultur und ein offenes, kollegiales Miteinander. Dies fördern wir durch Freiräume für persönlichen Kontakt und gemeinsame Veranstaltungen.

Und jetzt suchen wir SIE, um Teil unseres Teams zu werden und unsere erfolgreiche Geschichte weiterzuschreiben.

Ihre Aufgaben:

Neukundenakquise: Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden über verschiedene Kanäle (Telefon, E-Mail, Social Media).

Vertriebsunterstützung: Unterstützung des Vertriebsbereichs bei der Pflege der Kundendatenbank und Nachverfolgung von Leads.

Marktanalyse: Recherchieren und Analysieren von Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren.

Kommunikation: Teilnahme an regelmäßigen Team-Meetings und enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebs- und Marketingbereich, um Verkaufsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.

Berichterstattung: Erstellen von regelmäßigen Berichten und Updates über die Fortschritte in der Neukundenakquise und Vertriebsaktivitäten.

Ihr Profil:

Kommunikationsstärke: Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und eine freundliche, überzeugende Art am Telefon und in der schriftlichen Korrespondenz.

Vertriebserfahrung: Erste Erfahrungen im Vertrieb oder in der Kundenakquise sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.

Selbstständigkeit: Hohe Eigenmotivation und die Fähigkeit, selbstständig und strukturiert zu arbeiten.

Technische Affinität: Sicherer Umgang mit MS Office und idealerweise Erfahrung mit CRM-Systemen.

Flexibilität: Bereitschaft, flexibel auf die Bedürfnisse des Teams und der Kunden einzugehen.

Unser Angebot:

Flexibler Arbeitsort: Arbeiten Sie im Homeoffice oder in unseren Büroräumlichkeiten

Flexible Arbeitszeiten: Sie haben die Möglichkeit Ihre Arbeitszeiten, innerhalb der Bürozeiten (Montag-Freitag von 9 bis 17 Uhr), flexibel zu gestalten.

Attraktive Vergütung: Eine angemessene Vergütung im Rahmen eines Minijobs.

Entwicklungsmöglichkeiten: Chancen zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung in einem etablierten Unternehmen.

Teamgeist: Ein motiviertes und unterstützendes Team sowie eine offene und kollegiale Unternehmenskultur.

Bewerbung:

Wenn Sie sich angesprochen fühlen und Teil unseres Teams werden möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an karriere@iqbis.de.

Für Fragen stehen wir Ihnen unter (0208) 59 43 55 – 0 gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!