



CEMA Spezialisten für
Informationstechnologie

Wer Lust hat kann das Bewerbungsgespräch bei einer
Runde im GT3 RS auf der Nordschleife, Nürburgring führen
– nehmen Sie uns beim Wort!

Stichwort: Schnellste Bewerberrunde



**Erleben Sie Ihre schnellste Bewerberrunde
– im CEMA - GT3**

Wir suchen für unsere Standorte

Hamburg, Berlin, Hannover, Dortmund, Köln, Frankfurt, Mannheim, Stuttgart und München:

Sales- Consultants für den IT-Lösungsvertrieb (m/w)

Wenn Sie mit einem zukunftsweisenden, innovativen Produktportfolio **regional** erfolgreich werden wollen, dann sind Sie bei uns richtig! Unser Lösungsportfolio im Bereich der Virtualisierung gehört zu den vollständigsten und innovativsten in der Branche.

Stellenbeschreibung:

Als erfahrener „Hunter“ bringen Sie unsere Standorte weiter nach vorne. Sie tragen zur Realisierung der Vertriebsziele engagiert durch Ihre Vertriebspersönlichkeit bei. Die Akquisition von Neukunden spielt dabei eine entscheidende Rolle. Darüber hinaus beraten und betreuen Sie unsere Kunden als kompetenter Ansprechpartner und als Vertrauensperson im IT-Lösungsvertrieb.



Aufgabenbereiche:

- Beratung und Verkauf im Lösungsgeschäft, Schwerpunkte u.a.
 - Server-Virtualisierung (VMware-, Citrix-, und MS-Lösungen)
 - Storage Area Networking (HDS-, HP-, NetApp-, IBM- und DataCore-Lösungen)
 - Serverbased Computing (MS- und Citrix-Lösungen)
 - Backup-Lösungen (CommVault, Symantec- und DataDomain-Lösungen)
- Gewinnung von Neukunden
- vertriebliche Betreuung von Bestandskunden
- Auftragsverhandlung und Abschluss

Wir bieten optimale Rahmenbedingungen für Ihren nachhaltigen Vertriebs Erfolg:

- höchste Herstellerzertifizierungen
- einen Arbeitsplatz bei einem der führenden mittelständischen IT-Dienstleister in Deutschland
- Top Vertriebsgebiet – regional standortorientiert
- äußerst innovatives und vollständiges Produktportfolio (USP)
- professionelle Einarbeitung und unternehmensweite, strukturierte Weiterbildung
- High-Potential-Programm als Vorbereitung für Führungsaufgaben
- flexible Arbeitszeiten
- mehrstufiges, lukratives Prämien- und Provisionsmodell
- flexible Car-Policy
- starkes und aktives Marketing und kompetente Presales-Unterstützung
- Möglichkeiten, die Unternehmensentwicklung mit zu gestalten
- Karrierechancen innerhalb des Standorts und der Gruppe
- CEMA seit 20 Jahren als Marke auf dem IT-Markt



CEMA Spezialisten für
Informationstechnologie

Ihr Profil:

- Sie haben fundiertes Fachwissen im IT-Umfeld und Vertriebserfahrung im IT-Lösungsvertrieb
- Themen wie Virtualisierung der gesamten IT, SAN, Security und Cloud Computing sind für Sie keine Fremdworte und sprechen Sie an
- Sie arbeiten eigenverantwortlich und sind durchsetzungsstark
- Sie sind kontaktfreudig, besitzen Kommunikationsstärke und haben einen überzeugenden Auftritt
- als erfahrene Vertriebspersönlichkeit überzeugen Sie uns durch nachweisliche Erfolge, haben sich durch Abschlussstärke einen eigenen Kundenstamm aufgebaut und verfügen über ein gutes Netzwerk regional im jeweiligen Großraum

Unternehmerisches Denken, Teamgeist sowie gegenseitiges Vertrauen zählen zu unseren Grundsätzen.

Sie sind neugierig geworden? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige [Online-Bewerbung](#).

Bitte benutzen Sie dazu unser dafür vorgesehenes Online-Formular, in dem unsere Skill-Datenbank hinterlegt ist. Damit ist eine schnelle Bearbeitung sowie die Weiterleitung an den „richtigen“ Standort sicher gestellt.

Für Ihre schnellste Bewerberrunde bitte das Stichwort: Schnellste Bewerberrunde vermerken.

Für Fragen und weitere Informationen stehen wir Ihnen immer und gerne zur Verfügung.

Ansprechpartner: CEMA AG, Bettina Hilse, Dipl.-Betriebsw. (FH), HR-Manager

Dynamostr. 17, 68165 Mannheim, Tel.: 06 21-33 98-0, Fax: 06 21-33 98-200, personal@cema.de