



CEMA GmbH Spezialisten
für Informationstechnologie

Die **CEMA AG** ist eines der **Top 50 Systemhäuser in D** - gelistet im IT-Systemhausranking (Computer Reseller News) - und wächst auch in schwierigen Zeiten kontinuierlich und nachhaltig!

Wir suchen für unseren Standort in Stuttgart: **Sales- Consultant für den IT-Lösungsvertrieb (m/w)**

Wenn Sie mit einem zukunftsweisenden, innovativen Produktportfolio **im Raum Stuttgart** 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 unseren Standort Stuttgart 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- und DataCore-Lösungen)
 - Serverbased Computing (MS- und Citrix-Lösungen)
 - Backup-Lösungen (Symantec- und DataDomain-Lösungen)
- Gewinnung von Neukunden
- vertriebliche Betreuung von Bestandskunden
- Auftragsverhandlung und Abschluss



CEMA GmbH Spezialisten
für Informationstechnologie

Wir bieten optimale Rahmenbedingungen für Ihren nachhaltigen Vertriebs Erfolg:

- einen Arbeitsplatz bei einem der führenden mittelständischen IT-Dienstleister in Deutschland
- äußerst innovatives und vollständiges Produktportfolio (USP)
- Top Vertriebsgebiet
- sehr lukratives Provisionsmodell¹
- unternehmensweite Weiterbildung und Teamarbeit über die Gruppe (regelm. Sales-Meetings mit allen Sales-Kollegen und dem Vorstand)
- höchste Hersteller-Zertifizierungen
- starkes und aktives Marketing und kompetente Presales-Unterstützung
- CEMA seit 20 Jahren als Marke auf dem IT-Markt

Ihr Profil:

- Sie haben fundiertes Fachwissen im IT -Umfeld und Vertriebserfahrung im IT-Lösungsvertrieb
- Themen wie Virtualisierung der gesamten IT, SAN, Security, Cloud Computing sind für Sie keine Fremdworte und sprechen Sie an
- Sie haben fundierte Vertriebserfahrung im IT-Lösungsvertrieb
- 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 im Großraum Stuttgart

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. Damit ist eine schnelle Bearbeitung und Weiterleitung an den „richtigen“ Standort sicher gestellt.

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

¹ Erfolgreiche Sales-Consultants in der CEMA verdienen deutlich über 100 Tsd. Euro/Jahr!