

Kontakt: Ralf Geisler / Regional Manager D-A-CH-EE: +49 173 63 55 239; ralf.geisler@efficientip.com

Inside Sales IT & Security / DEUTSCHLAND
[DDI - DNS/DHCP/IP-Adressmanagement & DNS-Security]

Die Rolle des **Inside Sales IT & Security** gehört zu der Berufsgruppe mit dem direkten Draht zum Kunden.

Ihre Hauptaufgabe besteht darin, den Direktkontakt zur Zielgruppe via Telefon herzustellen. Der Inside Sales ruft Kunden oder Interessenten an, um den Kontakt mit ihm aufzubauen sowie Produkte und Lösungen zu bewerben, Interesse zu erwecken und Termine zu vereinbaren. Die Kundengewinnung steht hierbei im Fokus.

Der zweite Schwerpunkt dieser Tätigkeit umfasst einen nicht minder interessanten Bereich und gleichzeitig den Einstieg den aktiven Vertrieb. Aus dem Office heraus bearbeiten Sie gemeinsam mit unseren Partnern erste Projektanfragen und bringen diese erfolgreich zum Abschluss.

Wenn Sie diese Vorstellung von Ihrem zukünftigen Arbeitsplatz haben, Ihre individuellen Fertigkeiten und Fähigkeiten einbringen und auf lange Sicht erfolgreich sein möchten, stehen Ihnen bei EfficientIP die Möglichkeiten einer interessanten Entwicklung Ihrer beruflichen Laufbahn offen.

Einsatzort:

Eschborn bei Frankfurt/M.

Warum ist diese Position so attraktiv:

- EfficientIP bietet ein modernes- und zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld und pflegt einen starken Zusammenhalt mit seinen Mitarbeitern.
- Als Inside Sales werden Sie mit den Entscheidern von EfficientIP sowie denen der Endkunden sowie unserer Business-Partner eng zusammenarbeiten und somit zum Erfolg maßgeblich mit beitragen.
- Sie agieren als Vertriebsexperte für DDI & DNS-Security Lösungen von EfficientIP im Rahmen Ihrer vertrieblichen Verantwortung für den Vertriebsbereich Deutschland, Österreich, Schweiz und Ost Europa (DACH-EE), wobei der Fokus hierbei auf Deutschland liegt.
- Sie überwachen und kontrollieren den Akquiseprozess mit der Aufgabe zur Optimierung.
- Sie haben maßgeblichen Anteil an der erfolgreichen Weiterentwicklung der DNS, DHCP, IPAM und DNS-Security Lösungen von EfficientIP durch entsprechendes Reporting von Kunden-Feedback.

Ihre Aufgaben als Inside Sales IT & Security:

- Telefonakquise, Addressqualifizierung
- Telefonische Vorqualifizierung und Terminvereinbarung
- Nachfassen von Mails
- Vertriebsunterstützung
- Produktvorstellung
- Neukundengewinnung - Zielgerichtete und erfolgreiche Gewinnung und Bindung von Kunden am Telefon
- Eigenverantwortliche Bearbeitung von Opportunities hin zum erfolgreichen Abschluß

Ihre Qualifikationen:

- Berufserfahrung im Vertrieb sowie Call Center Umfeld, idealerweise im Bereich IT- Beratung, IT-Infrastruktur & Security.
- Kenntnisse von IT Produkten - Kenntnis des IT Marktes
- Schnelle Aufnahmefähigkeit in neue Themenbereiche

- Verkaufstalent
- kommunikative Fähigkeiten, Kenntnisse über Gesprächstechniken
- Offenheit, Freude an direkter Kommunikation
- Sympathische Stimme, angenehme Sprechweise (ohne Dialekt), guter sprachlicher Ausdruck
- Service- und kundenorientierte Kommunikationstechniken
- soziale Kompetenzen, um richtig mit dem Gesprächspartner umzugehen
- Empathie zur Einschätzung des Gegenübers und Entwicklung eines geeigneten Gesprächsgrundaufbaus
- PC-Kenntnisse
- kaufmännische Grundkenntnisse
- Fähigkeit, sich selbst zu organisieren
- Bereitschaft, stets Neues zu erlernen, wie Infos zu Produkten oder den Umgang mit neuer Software
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen:

- Einen sicheren Arbeitsplatz in der spannenden und erfolgreichen IT-Infrastruktur & Security-Branche.
- Selbstständiges Arbeiten nach gezielter und intensiver Einarbeitung
- Individuelle fachbezogene Fort- und Weiterbildungen sowie langfristige Entwicklungsmöglichkeit
- Sehr gute Entwicklungsperspektiven bei einem Marktführer in einem schnell wachsenden Markt.
- Eine moderne Unternehmenskultur: Kleine Teams, agile Prozesse, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Regelmäßige Firmen- und Team-Events

Firmenübersicht: Efficient IP [www.efficientip.com]

Seit der Gründung 2004, hat EfficientIP seinen Geschäftsbereich international ausgeweitet und liefert heute weltweite Lösungen, Professional Services und Supportleistungen. EfficientIP ist Softwarehersteller und globaler Anbieter der fortschrittlichsten und umfassendsten DNS, DHCP, und IP Adressmanagement (DDI) Lösungen und zugleich einer der am schnellsten wachsenden Anbieter in diesem Markt.

Hierbei unterstützt EfficientIP Unternehmen, die Geschäftsprozesse effizient und sicher in zuverlässigen Netzwerkinfrastrukturen zu führen. Ein einheitlicher Betrieb und das zentralisierte Management für DNS, DHCP und IP Adressen gewährleistet eine End-to-end Visibilität, durchgängige Konsistenz und erweiterte Automatisierung.

Unsere einzigartige 360° DNS Security Lösung schützt außerdem vertrauliche Daten und Applikationen jederzeit vor nicht autorisiertem Zugriff. Unternehmen vertrauen darauf, dass wir sie bei der Risikokontrolle unterstützen und die Komplexität der Herausforderungen vereinfachen, denen sie sich mit modernen IT-Infrastrukturen stellen müssen.

EfficientIP steht in strategischen Technologie Partnerschaften mit einer Reihe von renommierten Software- und Hardware-Marktführer. Dazu gehören Microsoft, VMware, IBM, HP, SUNMicrosystems, Dell, Red Hat, Novell, Cisco und ISC.

EfficientIP`s Kundenbasis umfasst die anspruchsvollsten Unternehmen in allen Geschäftsbereichen auf globaler Ebene.