

Inside Sales (m/w/d)

Standort: München - hybrid | **Bereich:** Vertrieb

Unternehmen: MTI Technology GmbH Deutschland

Über MTI

MTI ist seit über 35 Jahren ein führendes, bundesweit agierendes IT-Systemhaus mit Spezialisierung auf **Datacenter-Infrastrukturen und -Lösungen, Online-Storage, Backup & Archivierung, IT-Management, Cloud Services und Cyber Security.**

Unsere Kunden reichen von mittelständischen Unternehmen bis hin zu internationalen Konzernen.

Mit Standorten in **Wiesbaden** und **München** sowie bundesweiten Servicestützpunkten sind wir in Deutschland flächendeckend präsent.

Zur **MTI Group** mit rund **200 Mitarbeitenden** gehören zudem Niederlassungen in Großbritannien und Frankreich. MTI ist Teil des weltweiten **Ricoh-Konzerns**.

Deine Aufgaben:

Als **Inside Sales Specialist (m/w/d)** bist Du ein zentraler Bestandteil unseres Vertriebsteams und trägst maßgeblich zum Geschäftserfolg bei.

Du betreust unsere Kunden remote – telefonisch, per E-Mail oder über digitale Plattformen – und unterstützt sie mit maßgeschneiderten Lösungen.

- Aktive Ansprache neuer und bestehender Kunden zur Vorstellung unserer Produkte und Services
- Identifikation potenzieller Neukunden sowie Nachverfolgung von Kalt- und Warmkontakten
- Enge Zusammenarbeit mit dem Pre-Sales-Team bei Produktpräsentationen und Lösungskonzepten
- Angebotserstellung, Preisverhandlungen und Abschluss von Verträgen zur Erreichung der Umsatzziele
- Pflege und Aktualisierung von Kundendaten und Verkaufschancen im CRM-System
- Erstellung von Vertriebsreports und Marktanalysen
- Enge Abstimmung mit dem Marketing- und Außendienstteam zur Optimierung von Vertriebsstrategien

Stellenanzeige

Internal



- Betreuung und Unterstützung von Bestandskunden zur langfristigen Kundenbindung einschließlich administrativer und organisatorischer Aufgaben

Dein Profil:

- Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und Servicebewusstsein
- Abgeschlossene Ausbildung, Erfahrung im Vertriebsumfeld, idealerweise im Bereich IT-Lösungen oder -Services
- Gute Kenntnisse in Verkaufstechniken, Verhandlungsführung und Beziehungsmanagement
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen, gängigen Vertriebstools und MS Office/O365
- Fähigkeit, komplexe technische Produkte zu verstehen und verständlich zu erklären und passend zu Branchen Vertriebsstrategien zu entwickeln
- Selbstständige, strukturierte und teamorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Eigenmotivation und Freude an vertriebsorientierter Arbeit

Wir bieten:

- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem innovativen IT-Unternehmen mit internationalem Umfeld
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein motiviertes Team
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Attraktive Vergütung sowie leistungsabhängige Bonusregelungen
- Moderne Arbeitsumgebung und flexible Arbeitsmodelle
- Altersvorsorge (Betriebsrente) & Gruppenunfallversicherung
- Hybride Option (Homeoffice & Office)

Jetzt bewerben!

Wenn Du Spaß am Vertrieb hast, Technik Dich begeistert und Du gerne in einem dynamischen, internationalen Umfeld arbeitest – dann freuen wir uns auf deine Bewerbung **per E-Mail** an: HR@mti.com

Ansprechpartnerin: Frau Sandra Cournoyer, Human Resources Manager Europe
Weitere Informationen unter: <https://de.mti.com/>

Data Center Solutions

Security Solutions

Cloud Solutions

Managed Services

