

Die exe GmbH, als inhabergeführtes Software Systemhaus, unterstützt seit 1994 branchenübergreifend internationale Konzerne, öffentliche Träger und aufstrebende mittelständische Unternehmen überregional bei der Digitalisierung von dokumentenbasierten Geschäftsprozessen. Hier setzen wir auf die führenden Anbieter von CRM/DMS/ECM - Lösungen der ELO Digital Office GmbH sowie der cobra Brainware GmbH. Unser Dienstleistungsangebot umfasst von der Prozess- / Technologie- Beratung, Projektierung, Einführung, Support bis hin zur Weiterentwicklung der eingesetzten Softwarelösungen.



Zur Unterstützung unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort ein neues Teammitglied als:



Vertriebsassistent / Bestands-Kundenbetreuer After Sales (m/w)

Sie unterstützen unser Vertriebsteam bei der Angebotserstellung, der Bearbeitung von Ausschreibungen und erstellen Präsentationen für Vertriebs- und Kundenveranstaltungen. Sie nehmen vertriebliche Kundenanfragen entgegen und bearbeiten diese. Sie übernehmen die tel./elektronische Korrespondenz bei eingehender Anfragen und begeistern unser Bestandskunden / Interessenten für unsere Softwarelösungen und Erweiterungen. Kurzum: Sie sind das vertriebsorientierte Kommunikationstalent im Vertriebsinnendienst, das mit Engagement, Leidenschaft und Freude am Erfolg unseres Vertriebsteams mitarbeitet.

Diese Aufgaben erwarten Sie

- Eigenverantwortliche Betreuung von unseren B2B Bestandskunden
- Funktion als Ansprechpartner von Kunden und Interessenten
- Annahme und Bearbeitung eingehender Kundenanrufe und -anliegen
- Bedarfs- und Potentialermittlung bei Neu- und Bestandskunden
- Durchführung von Webinaren & Präsentationen
- Preiskalkulationen, Angebotserstellung und Verfolgung von After Sales Lösungen
- Datenaktualisierung und -analysen in unserem CRM-System
- Erstellung und Versand von E-Mail Kampagnen
- Gelegentliche Unterstützung des Außendienst-Teams

Das bringen Sie mit

- Abgeschlossene Ausbildung im Kaufmännischen oder Technische Bereich
- Erfahrung im Lösungsbereich und Vertriebsinnendienst sind wünschenswert
- vertriebs- und kundenorientiertes Auftreten
- Affinität zu Softwarelösungen sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen und einem Warenwirtschaftssystem

- Persönlich zeichnen Sie sich durch Flexibilität, Teamfähigkeit sowie eine zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise aus
- Hohe Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Kundenorientiertes Handeln

Ihre Perspektiven bei uns

- Umfangreiche und Intensive Einarbeitung mit Herstellerzertifizierungen
- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Einblick in Themen auch über den Tellerrand hinaus
- Sehr gute Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten
- Ein sehr abwechslungsreiches Betätigungsfeld
- Ein grundsätzlich unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Ein kooperatives Arbeitsklima mit Spielraum für eigene Ideen, Kreativität und Konzepte
- Neueste Technologie am Arbeitsplatz sowie hervorragende Entwicklungschancen in einer zukunftsorientierten Branche
- Moderne Arbeitszeitregelung
- Umfangreiche Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen
- Kostenfreie Getränke, frisches Obst

Als wachsendes Technologieunternehmen bauen wir auf das Engagement, die Qualifikation und die Kreativität unser Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
Sie übernehmen gerne Verantwortung für Ihren Aufgabenbereich und haben Spaß im Umgang mit Business Kunden?
Dann freuen wir uns über deine Bewerbung.

Weitere Details finden Sie unter:

www.exegmbh.net/karriere

Senden Sie Ihre Bewerbung / Kurzprofil an die:
exe GmbH | Enscheder Straße 7 | 41069 Mönchengladbach
Die Rufnummer für Ihre Rückfragen

Bewerbung@exegmbh.de

02161-53957-0
