

## Vertriebsaußendienst für Mittel- oder Süddeutschland (m/w/d)

**Wir suchen einen erfahrenen Vertriebskollegen für unseren deutschen Markt mit Interesse an Network Attached Storage Lösungen (NAS), Surveillance und Netzwerkgeräte. Nach einer intensiven Einarbeitung in Düsseldorf arbeiten Sie remote im mittel- oder süddeutschen Raum als selbstmotivierte/r Teamplayer/in mit der Fähigkeit, Initiativen zu ergreifen - eng mit unseren Produkt Managern zusammen.**

### Was wir Ihnen bieten:

- Befristete 2-jährige Vollzeitstelle (40h) mit Aussicht auf Festeinstellung
- Eigenverantwortliche Arbeit im Außendienst in einem wachsenden und internationalen Umfeld
- Flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege – dazu ein tolles Team!
- Raum für eigene Ideen und die Chance, diese auch umzusetzen
- Festgelegtes monatliches Fixgehalt sowie individuelle Bonusvereinbarungen & repräsentativer Dienstwagen nach der Einarbeitung
- Intensive Schulungen innerhalb eines umfangreiches Einarbeitungsprogramm in Düsseldorf zur sozialen Integration in das Vertriebsteam mit einer Dauer von 2-3 Monaten

### Ihre fachlichen und persönlichen Voraussetzungen:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit entsprechend erster Berufserfahrung oder erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium (Uni/FH) mit Schwerpunkt Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbar
- Ihr remote Arbeitsplatz liegt in Mittel- oder Süddeutschland
- Kunden- und Zielorientierung kombiniert mit einer Leidenschaft für IT-Produkte & moderne Technologien
- Idealerweise erste Berufserfahrung im Account Management und Vertrieb erklärungsbedürftiger/technischer Produkte
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, solide Fähigkeiten im Englischen
- Starke Präsentations-, Kommunikations- und Vernetzungsfähigkeiten
- Reisebereitschaft

### Das erwartet Sie bei uns:

- Project- & Account Management in der DACH Region – Gebietszuweisung Mittel- oder Süddeutschland
  - Identifikation, Analyse & Entwicklung von regionalen Schlüsselkunden im Systemhausbereich
  - Enger (Vorort-)Kundenkontakt durch regelmäßige Meetings & Schulungen
  - Projektgeschäftsentwicklung
  - Entwicklung strategischer Vertriebsaktivitäten mit den Vertriebspartnern
  - Unterstützung, Vorbereitung und Durchführung von Schulungen für Geschäftspartner

Als Marktführer im Bereich NAS-Server, Router & Videoüberwachung begeistert die Synology GmbH seit 2011 weltweit Millionen Kunden mit innovativen & vielseitigen IT Lösungen.

Wir leben die Leidenschaft für IT und eine Hands-On-Mentalität. Durch die Betreuung von Märkten in Zentral- und Osteuropa vereinen wir in der Düsseldorfer Niederlassung 14 Nationalitäten in einem internationalen und dynamischen Umfeld. Werde Teil unseres vielfältigen Teams und starte deine Karriere in der IT-Branche.

[Jetzt bewerben](#)

### Kontakt

**Nicole Twardzik**  
Junior HR Specialist

Synology GmbH  
Grafenberger Allee 295  
40237 Düsseldorf

Tel.: 0211 - 9666 96 98  
[www.synology.com](http://www.synology.com)

- und Beratung unserer Kunden zu Produkten und Lösungen
- o Permanente Marktüberwachung und Entwicklung von Ansätzen zur Förderung des lokalen Verkaufs

