

Vertriebsaußendienst - Süddeutschland (m/w/d)

Wir suchen eine/n erfahrene/n Vertriebskollegen/in für unseren süddeutschen Markt, mit Leidenschaft für Network Attached Storage Lösungen (NAS), Surveillance und Netzwerkgeräte. Nach einer intensiven Einarbeitung in Düsseldorf arbeiten Sie remote in Süddeutschland als selbstmotivierter Teampartner mit der Fähigkeit, Initiativen zu ergreifen - eng mit unseren Produkt Managern zusammen.

Was wir Ihnen bieten:

- Unbefristete Vollzeitstelle (40h)
- Eigenverantwortliche Arbeit im Außendienst in Festanstellung 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 & Dienstwagen nach dem Einarbeitungsprogramm in Düsseldorf
- Intensive Schulungen innerhalb eines umfangreiches Einarbeitungsprogramm in Düsseldorf zur sozialen Integration in das Vertriebsteam mit einer Dauer von 3-4 Monaten

Ihre fachlichen und persönlichen Voraussetzungen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium (Uni/FH) mit Schwerpunkt Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbarer Studienrichtung
 - Alternativ: Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit entsprechend erster Berufserfahrung
- Ihr Remote Office sollte sich in Süddeutschland befinden
- Kunden- und Zielorientierung kombiniert mit einer Leidenschaft für IT-Produkte & moderne Technologien
- Relevante Berufserfahrung im Account Management und Vertrieb erklärungsbedürftiger/technischer Produkte
- Sehr gute Englisch-, und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Starke Präsentations-, Kommunikations- und Vernetzungsfähigkeiten
- Reisebereitschaft

Das erwartet Sie bei uns:

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

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

- Unterstützung, Vorbereitung und Durchführung von Schulungen für Geschäftspartner und Beratung unserer Kunden zu Produkten und Lösungen
- Permanente Marktüberwachung und Entwicklung von Ansätzen zur Förderung des lokalen Verkaufs

