

Die Boston-Gruppe bietet seit 1992 stets marktführende und innovative Technologien. Die hochleistungsfähigen, unternehmenskritischen Server- und Speicherlösungen können für jeden einzelnen Kunden maßgeschneidert werden und helfen, eine ideale Lösung zu schaffen. Von der anfänglichen Spezifikation, dem Lösungsdesign und sogar dem vollständigen kundenspezifischen Branding hilft Boston, die schwierigsten geschäftlichen Herausforderungen einfach und effektiv zu lösen.

Seit Gründung von Boston in London, Großbritannien, expandierte das Unternehmen weltweit. Nach der erfolgreichen Gründung von Boston IT Solutions India im Jahr 2009 startete Boston ein Jahr später mit Boston Server & Storage Solutions GmbH in Deutschland durch, sowie 2012 mit Niederlassungen an der West- und Ostküste der USA. Ende 2019 kooperierte die Boston Gruppe mit der börsennotierten 2CRSi Gruppe aus Straßburg Euronext Paris (2CRSI.PA). Bitte besuchen Sie <https://www.boston-it.de>

**Für unseren Vertrieb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Standort in Feldkirchen bei München in Vollzeit mit Home-Office Option einen**

## Account Manager Inside Sales (m/w/d) Server und Storage Lösungen

### Ihre Aufgaben

- Telefonische Betreuung und Beratung der Fachhandelspartner
- Platzierung des Produktportfolios von Boston mit Fokus auf Server und Storage Lösungen
- Ganzheitliche Projektbetreuung
- Dedizierte Projektpflege und Kundendaten im ERP (SAP-Hana)
- Weiterentwicklung, bzw. Ausbau bestehender Partner
- Angebotserstellung und Nachverfolgung
- Qualitätskontrolle der Aufträge. Überprüfung der Preise, Lieferanschrift etc.
- Überwachung der Aufträge vom Bestelleingang bis zur Auslieferung. (Kreditlimit, Verfügbarkeit, Lieferzeiten, Konditionen etc.)
- Regelmäßige Bedarfsanalyse und Kontaktpflege per Telefon und E-Mail
- Aktive, regelmäßige Telefonakquise zur Neukundengewinnung
- Individuelle Beratung der Partner
- Erstellen von Potentialanalysen bei Interessenten
- Teilnahme an Messen und externen Veranstaltungen
- Nachbearbeitung von Messe-, sowie Herstellerleads
- Kooperative Zusammenarbeit und Unterstützung für Kollegen

### Wir bieten Ihnen

- Die Mitarbeit in einem dynamischen eines wachstumsorientierten IT-Unternehmens
- Internationalität und berufliche Perspektiven
- Leistungsgerechte und erfolgsorientierte Vergütung
- Flexible Arbeitszeitgestaltung in Verbindung mit Kernzeiten
- Home-Office Möglichkeit
- Umfangreiche Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen
- Anspruchsvolle zusätzliche Sozialleistungen

### Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische bzw. technische Berufsausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Position idealerweise bei einem Value Add Distributor oder bei einem Value Add Reseller
- Erfahrung in der Telefonakquise
- IT-Produkt- und Marktkenntnisse
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Spaß am Verkauf
- Selbständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Strukturierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit

Wenn Sie diesem Profil entsprechen und Teil des Boston Teams werden wollen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an

Boston Server & Storage Solutions GmbH  
Personalabteilung  
Kapellenstraße 11  
85622 Feldkirchen b. München  
<https://www.boston-it.de/about/jobs/default.aspx>

[hr@boston-it.de](mailto:hr@boston-it.de)

Telefon +49 (89) 9090199-51