

Für unseren Standort in Oberteuringen suchen wir Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst/ Inside Sales Manager (m/w/d)

Du hast Spaß an Technik und liebst es, Kunden kompetent zu beraten? Dann bist du bei uns im technischen Innendienst genau richtig!

Die IHSE GmbH ist als Hidden Champion ein weltweit führender Technologieanbieter für flexible und hochsichere KVM-Lösungen. Diese Technik ermöglicht das Verlängern und Umschalten von Computersignalen in den unterschiedlichsten Bereichen: Von Film- und Fernsehen, über Flugsicherung/Flughäfen, Industrie, Banken, autonomes Fahren bis hin zu staatlichen Einrichtungen. Seit fast 40 Jahren stehen wir für innovative, technologisch und qualitativ hochwertige Produkte, kompetente Beratung und Kundennähe. Mit unseren Tochterfirmen in Singapur, den USA, China und Österreich und unseren weltweit aktiven Partnern und Distributoren sind wir international tätig.

Deine Aufgaben

- Du unterstützt den Vertriebs-Außendienst gemeinsam mit dem Projektmanagement bei der Kundenbetreuung
- Du analysierst Kundenanforderungen und findest passende Lösungen
- Du berätst Kunden und Partner zu unseren branchenspezifischen KVM-Systemen
- Du erstellst Angebote und führst die Nachverfolgung sowie Preis- und Vertragsverhandlungen durch
- Du pflegst und entwickelst langfristige Kundenbeziehungen im Innendienst
- Du arbeitest an der Entwicklung von Vertriebs- und Marktstrategien mit
- Du gibst wertvolles Kundenfeedback direkt an das Produktmanagement weiter, damit wir unsere Produkte kontinuierlich am Markt ausrichten
- Du unterstützt die Markteinführung neuer Produkte in Zusammenarbeit mit dem Marketing
- Du reportest an den Teamleiter Vertriebsinnendienst

Dein Profil

- Bevorzugt abgeschlossenes Hochschulstudium (Elektrotechnik, Informatik, Vertriebsingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen) oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung im technischen Umfeld
- Begeisterung für technische Produkte und Lösungen
- Freude an der Kommunikation mit Kunden
- Ausgeprägte Einsatzfreude, Teamfähigkeit und Kontaktstärke
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute EDV-Kenntnisse, insbesondere im Umgang mit CRM- und ERP-Systemen
- Kommunikations- und Präsentationsstärke
- Hohes Maß an Selbstständigkeit, Eigenverantwortung und Belastbarkeit
- Flexibilität, Serviceorientierung und hohe Motivation



30 Tage Urlaub pro Jahr & zusätzlich je ½ Urlaubstag am 24.12. und 31.12.
Bezahlte Freistellung bei bestimmten Anlässen: z. B. Hochzeit, Geburt



Gleitzeit bei einer 40-Std.-Woche, Homeoffice-Möglichkeit



Überdurchschnittlicher Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Job-Ticket, Arbeitgeberzuschuss zu vermögenswirksamen Leistungen



Kollegiales Team, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, offene, familiäre Unternehmenskultur per Du



Freie Getränke und Obst, E-Bike-Leasing, Pilates, ergonomisch eingerichtete Arbeitsplätze



Umfassende Einarbeitung, Produktschulungen, Weiterbildungen und regelmäßige Sprachkurse



Arbeit in einem internationalen Kundenumfeld, Zusammenarbeit mit globalen Big Playern aus Industrie und Wirtschaft



Regelmäßige Mitarbeiter-events, wie z. B. Weihnachtsfeier, Sommerfest oder gemeinsames Grillen



Rabatte bei namhaften Herstellern und Marken



Kostenloses Tanken an unseren E-Ladesäulen, kostenloses Parken, Umkleiden/Duschen, subventioniertes Mittagessen

Klingt gut?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung mit frühestem Eintrittstermin sowie Deiner Gehaltsvorstellung über unser Online-Bewerbungsformular.

Noch Fragen? Melde Dich!

Human Resources
Frau Monika Caic
Telefon: +49 (7546) 9248-51
E-Mail: karriere@ihse.de

IHSE GmbH
Benzstraße 1
88094 Oberteuringen
Deutschland