

Driven by Technology
Dedicated to our people.



Interner Account Manager (m/w/d) verschiedene Segmente

Halle (Saale), Sachsen-Anhalt

Dell ist ein kundenorientiertes Unternehmen mit branchenführenden Visionen. Im Mittelpunkt steht unsere Verpflichtung für Vielfalt und Nachhaltigkeit sowie unser gemeinsames Miteinander. Dabei bieten wir einzigartige Wachstums- und Entwicklungschancen für unsere Teammitglieder. Wir sind der Meinung, dass Technologie für die menschliche Entfaltung essentiell ist und daher sehen wir uns verpflichtet, Technologie sowohl Personen als auch Organisationen überall auf der Welt zur Verfügung zu stellen.

Arbeiten Sie leidenschaftlich gern im IT- Bereich und möchten Ihre Karriere im Technologie-Verkauf weiterentwickeln? Dann ist Dell genau die richtige Wahl für Sie. In unserem Geschäftskunden-Vertriebsbereich suchen wir – als Teil unseres Teams am Standort Halle nach internen Vertriebsmitarbeitern (ISAM). Sie werden Teil eines engagiert agierenden und dynamischen Teams, welches kreative Ansätze und Offenheit im täglichen Business fördert. Im Gegenzug dazu, bietet Dell zahlreiche Trainings, Entwicklungsmöglichkeiten und Karriereunterstützung an, so dass Sie Ihre Ambitionen und Potentiale voll ausschöpfen können.

Als **Interner Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)** sind Sie dafür verantwortlich, eine vertrauensvolle, langfristige Kundenbeziehung aufzubauen sowie eine starke Kundenzufriedenheit bei bestehenden und potenziellen Kunden zu gewährleisten.

Folgende Aufgaben werden Bestandteil Ihres abwechslungsreichen Arbeitstags:

- Betreuung der Kunden über die verschiedenen Kommunikationskanäle
- gezielte Bedarfsermittlung beim Kunden bezüglich des Dell Portfolios
- eigenständige Entwicklung Ihres Kundenportfolios durch die Planung und Steuerung von neuen und kreativen Strategien
- übergreifende Zusammenarbeit aller Vertriebssegmente bzw. unterschiedlichen Unternehmensbereichen, um Projekte erfolgreich durchzuführen und eine optimale Kundenzufriedenheit zu erreichen

Qualifikationen:

- Motivation in einem schnelllebigen, unternehmerischen Umfeld zu arbeiten
- Ausgeprägter Servicegedanke mit einer begeisterten Kommunikationsfähigkeit
- Fähigkeit, im betriebswirtschaftlichen Sinne zu agieren und Daten zu analysieren
- Interesse an aktuelle Trends in der IT-B2B Branche

Benefits:

- Familiäres Umfeld im internationalen Konzern, ohne Teamwork geht es nicht
- Zahlreiche Entwicklungsprogramme, je nach dem welchen Weg Sie mit uns gehen möchten
- Mitarbeiter-Interessen-Gruppen, hier können Sie sich und Ihre Talente für den guten Zweck einbringen
- Natürlich auch: Kaffeeküchen mit Wasser, Tee und zahlreichen Kaffeeoptionen
- Mitarbeiterangebote wie Massagen oder Friseur und Rabatte bei Firmen aus der Region

Bitte bewerben Sie sich online über unser Bewerberportal unter: <https://jobs.dell.com/deutschland>
Bei Fragen können Sie sich an Anna_Sowern@Dell.com wenden.