

ScaleUp Technologies entwickelt, hostet und managt hochverfügbare Cloud und Managed Hosting-Lösungen für Unternehmen. An sechs zertifizierten RZ-Standorten in Deutschland designen und betreiben wir für unsere Kunden skalierbare, kosteneffiziente Serverinfrastrukturen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n

Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst (m/w/d)

Sie kontaktieren souverän Neukunden, vornehmlich aus dem Bereich IT-Systemhäuser, telefonisch und schriftlich. Ihr Ziel ist der Aufbau von vertrauensvollen, langfristigen Geschäftsbeziehungen. Erkannte Geschäftspotenziale und Kundenanfragen qualifizieren Sie kompetent vor, bevor Sie diese an unseren technischen Vertrieb übergeben. Nach Bedarf planen und koordinieren Sie Kundentermine. Durch effektives Networking unterstützen Sie unser Team bei der fortlaufenden Pflege von Kundenbeziehungen.

Sie bringen für die Aufgabe mit:

- Vertriebserfahrung im IT-Bereich
- Vorteilhaft, aber nicht Voraussetzung, ist ein vorhandenes Netzwerk im Systemhaus-Umfeld
- Strukturierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke, persönlich und am Telefon

Wir bieten Ihnen:

- Attraktives Festgehalt, das sich durch Provisionen steigern lässt
- Feste Zielvorgaben
- Zielorientierte, gemeinschaftliche Arbeit und Lösungsentwicklung
- Viele Entwicklungsmöglichkeiten, losgelöst von starren Hierarchien
- Familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld
- Mac und Firmen-iPhone

ScaleUp Technologies entwickelt, hostet und managt hochverfügbare Cloud und Managed Hosting-Lösungen für Unternehmen. An sechs zertifizierten RZ-Standorten in Deutschland designen und betreiben wir für unsere Kunden skalierbare, kosteneffiziente Serverinfrastrukturen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n Mitarbeiter/in im Vertrieb / Account Management.

Account Manager (m/w/d)

Sie beraten Neu- und Bestandskunden zu Hosting- und Cloud-Lösungen. Ihr Ziel ist der Aufbau von vertrauensvollen, langfristigen Geschäftsbeziehungen. Als erster Ansprechpartner und Berater unserer Kunden sind Sie die Schnittstelle zu unseren Fachbereichen. Anfragen qualifizieren Sie kompetent vor und führen Bedarfsermittlungen durch. Gemeinsam mit unserem technischen Team begleiten Sie unsere Kunden durch den Erstellungsprozess maßgeschneiderter Hosting-Lösungen. Bestehende Kundenbeziehungen analysieren Sie regelmäßig systematisch und erschließen erkannte zusätzliche Geschäftspotenziale selbständig. Durch effektives Networking pflegen Sie Kundenbeziehungen fortlaufend und akquirieren erfolgreich Neukunden.

Sie bringen für die Aufgabe mit:

- Vertriebserfahrung im IT-Bereich
- Sehr gute Kenntnisse in den Bereichen Hosting & Cloud
- Vorhandenes Netzwerk, idealerweise im Systemhaus-Umfeld
- Strukturierte Arbeitsweise mit hoher Abschlussicherheit
- Kommunikationsstärke, persönlich und am Telefon
- Gute Englisch-Kenntnisse für die Kommunikation mit internationalen Kunden

Wir bieten Ihnen:

- Attraktives Festgehalt, das sich durch Provisionen steigern lässt
- Feste Zielvorgaben
- Zielorientierte, gemeinschaftliche Arbeit und Lösungsentwicklung
- Viele Entwicklungsmöglichkeiten, losgelöst von starren Hierarchien
- Familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld
- Mac und Firmen-iPhone

Sie interessieren sich für eine dieser Positionen und bringen die notwendige Erfahrung mit? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung! Bitte vergessen Sie nicht, uns Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin mitzuteilen.

Ihre vollständige Bewerbung senden Sie uns am Besten per E-Mail an bewerbung@scaleuptech.com. Ihr Ansprechpartner ist Christoph Streit.

Arbeitsort:

ScaleUp Technologies GmbH & Co. KG
Süderstr. 198, 20537 Hamburg

oder

ScaleUp Technologies GmbH & Co. KG Niederlassung Berlin
Nonnendammallee 15, 13599 Berlin

www.scaleuptech.com