

■ STELLENAUSSCHREIBUNG

CLOUD GENERATION SPECIALIST (DACH)

■ Überblick:

Resello ist jetzt Teil von Pax8, dem führenden cloud-basierten Value Added-SaaS-Distributor. Gemeinsam vereinfachen wir für unsere Partner den Weg in die Cloud durch die Integration von Technologie, Business Intelligence und proaktivem Service, um beispiellose Erfahrungen bereitzustellen. Wir bedienen über 10.000 Partner im indirekten Vertrieb und haben uns zum Ziel gesetzt, der weltweit beliebteste Distributor von Cloud-Produkten zu sein. Wir sind ein schnell wachsendes, dynamisches und energiegeladenes Unternehmen mit Start-up-Charakter, das Ihnen die Möglichkeit bietet, einen bedeutenden Einfluss im Geschäft auszuüben.

Kultur ist uns wichtig, bei Pax8 geht es ums Geschäft, und es IST persönlich. Wir sind leidenschaftlich, kreativ und auf unkonventionelle Weise humorvoll. Wir arbeiten hart, sorgen dafür, dass es Spaß macht und erwarten das Beste. We Elev8 each other. We Advoc8 for our partners. We Innov8 continuously. We Celebr8 life.

■ Zusammenfassung der Position:

Resello – powered by Pax8 – ist ein schnell wachsendes Unternehmen, das ergebnisorientierte Vertriebsmitarbeiter auf Einstiegsebene für sein wachsendes Vertriebsteam sucht! Wir bieten ein unterhaltsames, dynamisches Umfeld mit vielen Möglichkeiten zum Lernen und Wachsen. Wenn Sie sich im Vertrieb profilieren wollen, ist das der perfekte Ort.

Sie unterstützen Partner beim Verkauf von Cloud Services an ihre Endkunden. Sie helfen dabei, die Bedürfnisse von Partnern und Kunden zu ermitteln und vereinbaren Termine für unser Team aus Channel Account Managern.

Wir schätzen unsere Partner und unsere Partner schätzen uns. Wir helfen ihnen, mit Cloud Services Umsatz und Erfolg zu erzielen.

■ Wesentliche Aufgaben (einschließlich, aber nicht beschränkt auf):

- Entwicklung neuer Geschäfte per Telefon und Massenkommunikation wie E-Mail und soziale Medien, um die Cloud Services von Resello/Pax8 vorzustellen und potenzielle neue Vertriebspartner zu identifizieren.
- Bereitstellung eines umfassenden Überblicks über die Produkte und Dienstleistungen von Resello/Pax8 und Vereinbarung von Terminen zur Anwerbung neuer Channel-Partner für das Resello/Pax8-Programm.
- Vereinbarung von 40 qualifizierten Terminen pro Monat.
- Planung von Präsentationen mit potenziellen Kunden und den Resello/Pax8 Cloud Solutions Advisors mithilfe unserer CRM-Tools.
- Entwicklung und Verwaltung einer beständigen Pipeline qualifizierter potenzieller Geschäftsmöglichkeiten.

■ Arbeitsumfeld:

Der moderne Arbeitsplatz ist Bestandteil unserer DNA, sodass es kein Problem ist, von zu Hause aus zu arbeiten. Teamarbeit ist jedoch ebenfalls wertvoll, und so ermutigen wir Sie, regelmäßig in unseren Büros in den Niederlanden (Zwolle) oder in Deutschland (Eschborn bei Frankfurt) zusammenzukommen. Wir laden auch in Belgien ansässige Interessenten ein, sich für diese Stelle zu bewerben.

Wir bieten einen internationalen und dynamischen Arbeitsplatz mit einem hohen Maß an Verantwortung und Spaß in einer der coolsten und am schnellsten wachsenden Branchen der Welt: IT. Es gibt viel Raum für persönliche Entwicklung und Sie werden eng mit Ihren tatkräftigen und qualifizierten Teamkollegen zusammenarbeiten.

■ Ideale Qualifikationen, Erfahrungen und Kompetenzen:

- Fließende Beherrschung der deutschen Sprache.
- Nachgewiesene Berufserfahrung als Lead Generation Specialist, Sales Associate oder in einer vergleichbaren Funktion oder eine schnelle Auffassungsgabe und Tatkraft!
- Beherrschen der sozialen Medien (LinkedIn, Twitter, Facebook).
- Ausgeprägte Fähigkeit, selbständig zu arbeiten und gleichzeitig ein Team zu unterstützen.
- Energie und Lust, täglich zahlreiche (mehr als 40) Telefonate zu führen und dabei hochmotiviert und gut gelaunt zu bleiben.
- Fähigkeit, klar und effektiv per E-Mail und Telefon zu kommunizieren.
- Lernwillig.

Wir wissen, dass es so etwas wie einen „perfekten“ Bewerber nicht gibt – und wir suchen auch nicht nach jemandem, der genau „passt“, sondern wir wünschen uns eine Ergänzung! Bewerben Sie sich bitte auch dann für eine Stelle bei Resello/Pax8, wenn Sie nicht alle Punkte erfüllen. Wir halten es für wichtig, ein Umfeld zu schaffen, in dem es eine Vielfalt von Perspektiven gibt, in der Hoffnung, dass wir alle in einem integrativen Umfeld wachsen können.

■ Körperliche Anforderungen:

Sitzende Tätigkeit; wird hauptsächlich im Sitzen/Stehen ausgeführt.

■ Reiseanforderungen:

Gelegentliche Reisen sind zu erwarten.

■ Organisatorische Details:

Berichtet an: Teamleiter Vertrieb
Standort: Zwolle (NL), Eschborn (Deutschland), Brüssel (Belgien)
Positionsstatus: Vollzeit/Teilzeit
Positionscode: CGS

■ Bewerbung für diese Stelle

Bitte senden Sie eine E-Mail mit Ihrem Lebenslauf und Ihrem Bewerbungsschreiben an careers@resello.com.

Diese Stelle entspricht nicht Ihren Interessen oder Ihrer Erfahrung? Keine Sorge, wir nehmen auch offene Bewerbungen entgegen.

Bitte beachten Sie, dass „Akquisitionen“ bezüglich unserer freien Stellen nicht erwünscht sind.