

# Stellenausschreibung

**ITK-Vertriebsmitarbeiter (m/w)  
Berlin/ Brandenburg**

**FirstStep communications GmbH  
Grünauerstraße 24d  
12557 Berlin**

## Allgemeines

Wir stehen für einen respektvollen und fairen Umgang mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten. Wir sehen jede Geschäftsbeziehung als Partnerschaft, in der einer für den anderen einsteht. Alle Aufgaben werden verantwortungsbewusst, zuverlässig und termingerecht ausgeführt. Neben unserem sozialen Engagement ist uns ein verantwortungsbewusster Umgang mit der Umwelt wichtig.

Die FirstStep communications GmbH ist ein ITK-Systemhaus mit einem breiten Angebotsportfolio in den Bereichen Kommunikation, IT- und Sicherheitssysteme. Das Unternehmen wurde im Jahr 2008 von Holger Etzold und Manfred Spang gegründet und ist seither stetig gewachsen. Zu unserem Kernportfolio zählen unter anderen Siemens HiPath-Systeme und Applikationen.

In diesen Zusammenhang beabsichtigt die FirstStep communications GmbH seine Marktposition sowie das Geschäftsvolumen bei national ansässigen Unternehmen weiter auszubauen. Zum schnellstmöglichen Termin werden deshalb geeignete Kandidaten für die Besetzung einer ITK-Vertriebsmitarbeiterstelle gesucht.

Weitere Informationen unter [www.firststep-com.de](http://www.firststep-com.de)

## Stellenbeschreibung

Der Stelleninhaber ist für den weiterführenden Ausbau des Geschäftsvolumens im Wesentlichen bei Neukunden im Mittelstand verantwortlich.

Er berichtet direkt an die Geschäftsführung

Hauptaufgaben sind die Identifizierung und Gewinnung von neuem Geschäftspotential für das gesamte FirstStep communications Produkt- und Dienstleistungsportfolio.

Das Gehalt setzt sich aus einem fixen und einem variablen Teil zusammen. Darüber hinaus wird ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung zur Verfügung gestellt. Ein Führerschein der Klasse 3 ist Einstellungsbedingung.

## Das Aufgabengebiet

- ◆ Aktiver Vertrieb des gesamten FirstStep Produkt- und Dienstleistungsportfolios
- ◆ Ausschöpfung der Umsatzpotentiale und dementsprechend Steigerung des Auftragseinganges
- ◆ Strategische und operative Positionierung gegenüber dem Wettbewerb
- ◆ Aufbau und Pflege der Beziehungen zu strategischen Kunden auf allen Verhandlungs- und Managementebenen
- ◆ Gewinnung von Neukunden
- ◆ Identifizierung von Projekten und Potenzialen und sichere Einschätzung der Umsatzmöglichkeiten
- ◆ Aufbau von Lösungsszenarien, Positionierung des FirstStep Mehrwerts, vertriebliche Qualitätssicherung sowie Umsetzung bis zum Vertragsabschluss
- ◆ Verantwortung für den kompletten Sales-Cycle
- ◆ Zuverlässige Planung und Realisierung von Umsätzen
- ◆ Teamorientierte Zusammenarbeit mit allen FirstStep Mitarbeitern
- ◆ Steuerung der Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern

## Der „Ideale“ Kandidat

- ◆ Verfügt über gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie einen technischen Sachverstand und ist in der Lage, komplexe technische Zusammenhänge zu durchschauen und transparent zu machen
- ◆ Wünschenswert wäre eine Berufserfahrung in der Vermarktung und Positionierung von komplexen ITK-Lösungen im Bestands- und Neukundenumfeld
- ◆ Hohe Kundenorientierung sowie nachgewiesenes Verhandlungsgeschick/ Abschlusssicherheit auf Geschäftsführerebene
- ◆ Hat bereits ITK-Projekte generiert und abgewickelt
- ◆ Ist in der Lage, Präsentationen unter Nutzung aller technischen Möglichkeiten vorzubereiten und eigenständig zu halten

## Persönlichkeitsmerkmale

- ◆ Zeigt überdurchschnittliches Engagement und Zielstrebigkeit
- ◆ Verfügt über ein hohes Maß an Eigeninitiative
- ◆ Ausgereifte Persönlichkeit mit hohem Selbstvertrauen und Standing
- ◆ Versteht es, auf allen Ebenen zu kommunizieren und zu überzeugen
- ◆ Ausgeprägte Kommunikationsorientierung, sicheres und repräsentatives Auftreten auf allen Ebenen
- ◆ Ergebnisorientiertes Arbeiten im Team sowie die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen
- ◆ Kann auch bei technischen, wirtschaftlichen bzw. persönlichen Herausforderungen Themen benennen und skalieren (analytisches klares Denkvermögen und Lösungskompetenz)
- ◆ Ist bescheiden, hat keinen überzogenen Geltungsdrang, sondern überzeugt durch Leistung
- ◆ Ist belastbar, hat hohe persönliche Motivation und Engagement
- ◆ Ist pragmatisch im Vorgehen
- ◆ Ist flexibel, kooperativ und mobil
- ◆ Ist kreativ und offen für neue Anregungen und Themen

Für weitere Informationen sowie Fragen zu dieser Position stehen Ihnen Holger Etzold oder Manfred Spang zur Verfügung:

Holger Etzold  
Grünauer Straße 24d  
12557 Berlin

Tel.: +49 (30) 311 6899 312  
Fax: +49 (30) 311 6899 399  
Mobil: +49 (172) 325 7007

Manfred Spang  
Grünauer Straße 24d  
12557 Berlin

Tel.: +49 (30) 311 6899 311  
Fax: +49 (30) 311 6899 811  
Mobil: +49 (152) 2286 8342