



**Solution Sales /  
Key Account Manager 100%**

T&N steht für innovative und massgeschneiderte ICT-Lösungen im Business-Umfeld. Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen, gegründet 1996, heute mit rund 200 Mitarbeitenden an elf Standorten in der Schweiz und in Österreich. An unserem Standort in **Innsbruck** suchen wir ab sofort eine Verkaufspersönlichkeiten als ICT Solution Sales / Key Account Manager.

#### Ihre Aufgaben

- Akquisition von Neukunden (Aufbau des Kundenstamms), sowie die Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Kundengewinnung
- Entwicklung von innovativen UC-, Netzwerk, Security- oder Datacenter-Projekten mit unseren Kunden
- Ausbau und Pflege der bestehenden Kunden
- Selbständiges Beschaffen von marktrelevanten Informationen
- Betreuung, Beratung und Entwicklung von Planern
- Eigenverantwortliche Abwicklung sämtlicher verkaufsrelevanter Prozesse (Produkt- und Lösungspräsentationen, Vertragsverhandlungen und -gestaltungen etc.)
- Kundendaten im CRM erfassen und pflegen

#### Was Sie auszeichnet

- Innovativ denkende und gewinnende Persönlichkeit
- Fähigkeit, Kompliziertes verständlich zu erklären
- Freude beim Verkauf und am Umgang mit Menschen, Durchsetzungsvermögen und Verantwortungsbewusstsein
- Technische oder kaufmännische Ausbildung
- Kenntnisse im Verkauf und Beratung von Telekommunikations oder IT Infrastruktur Lösungen im B2B Bereich
- Eine sorgfältige und strukturierte Arbeitsweise und hohes Mass an Selbstorganisation und Leistungsbereitschaft
- Deutschkenntnisse auf Muttersprachenniveau, sowie gute Englischkenntnisse
- Dienstleistungsorientierte, belastbare und unternehmerisch denkende Persönlichkeit
- Reisebereitschaft in Österreich

#### Was wir Ihnen bieten

- Eine auf Sie zugeschnittene, individuelle Einarbeitungsphase um Sie optimal auf Ihren Aufgabenbereich vorzubereiten
- Selbständige Umsetzung des gesamten Verkaufsprozesses, sowie aktive Mitgestaltung bei der Entwicklung von Verkaufsstrategien
- Flexible Arbeitszeiten, Home-Office Möglichkeiten und Modelle zur Gewährleistung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Viel Spielraum zur Eigeninitiative in einem internationalen Unternehmen
- Firmenfahrzeug inklusive privater Nutzung
- Notebook und Smartphone inklusive privater Nutzung
- Ein respektvolles, offenes und kollegiales Arbeitsklima mit kurzen Kommunikationswegen

Für diese Vollzeitposition wird eine von Qualifikation und Vorerfahrung abhängige Bezahlung ab € 70'000 brutto p.a. (Fixgehaltsbestandteil + auftragsbasierende Provision) gemäß IT-KV angeboten.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen! Ursula Hubmann freut sich auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf mit Foto und Zeugnisse) an [hr@tn-ict.com](mailto:hr@tn-ict.com).