

Für den Ausbau unseres Cloud Geschäfts für kleine und mittelständische Unternehmen suchen wir für Deutschland einen

Sales Specialist (w/m/d)



Ihre Aufgaben

Zu Ihren Aufgaben gehören eine strukturierte Marktbearbeitung bundesweit für Cloud Solutions, die Identifizierung und Entwicklung von strategischen Kunden und Partnern sowie der Sales Support im konkreten Projekt.

Fachliche und persönliche Anforderungen

Sie sind bereits erfolgreich im Vertrieb in einem der Bereiche Cloud, TK, IT, Software oder Beratung unterwegs, nutzen alle verfügbaren Kanäle für die Kontaktaufnahme (Telefon, Social Media, persönliche Netzwerke, spontane Besuche vor Ort) und treten im Kundenumfeld überzeugend und sicher auf. Sie können Kunden begeistern, echte Mehrwerte vermitteln und zeichnen sich durch eine nachhaltige Kunden- und Interessentenpflege aus. Darüber hinaus bringen Sie die nötige Motivation zur eigenständigen Arbeit im Home Office mit und können sich flexibel auf gelegentliche Veränderungen im Arbeitsumfeld einstellen.

Warum Avaya

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, aktiv das Portfolio der Zukunft mit zu gestalten und Ihre Erfahrung sowie Ihr Wissen einzubringen. Sie erhalten die Chance, mit unserem breiten und innovativen Lösungsangebot im Kundengeschäft sehr erfolgreich zu sein. Ihren Erfolg honorieren wir unter anderem mit einem attraktiven Gehalt sowie mit unternehmerischer Freiheit in der Arbeitsweise und Zeitgestaltung. Unterstützt werden Sie von unseren kompetenten Vertriebspartnern und einem engagierten Supportteam bei technischen Fragen sowie bei der Umsetzung Ihrer Projekte.

Über uns

Der Erfolg von Unternehmen wird von guten Kundenerfahrungen bestimmt. Die Kommunikation ist dabei ein grundlegender Faktor. Jeden Tag basieren Millionen dieser Erfahrungen auf unseren Lösungen. Seit über einhundert Jahren ermöglichen wir Unternehmen auf der ganzen Welt, dank intelligenter Technologien, gewinnbringend zu arbeiten. Avaya entwickelt offene, konvergente und innovative Lösungen, um die Kommunikation und Zusammenarbeit zu verbessern und zu vereinfachen – in der Cloud, vor Ort oder als Hybridmodell. Weitere Informationen finden Sie auf www.avaya.com/de.

Interesse geweckt?

Das freut uns sehr! Dann richten Sie bitte Ihre **Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen, frühestmöglicher Verfügbarkeit und Ihrer Einkommensvorstellung** an den zuständigen HR Advisor **Judith Rekel** unter rekel@avaya.com.

Auch für Fragen stehen wir Ihnen über diese Adresse jederzeit gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!