

## Fakten (Stand: Januar 2019)

Umsatz Geschäftsjahr 2017/18:

59,2 Mio. Euro

Beschäftigte: 345 davon

- Anwendungsberatung: 146
- Rechenzentrum: 119
- Organisation, Verwaltung, Vertrieb: 54
- in Ausbildung bzw. dualem Studium: 26

Als Dienstleister sind wir unseren Kunden ein starker Partner – als Arbeitgeber sind wir es für Sie. Wir leben das Miteinander und erzielen zusammen Wachstum und Erfolg. Gemeinsam entwickeln wir IT-Lösungen für die Versorgungswirtschaft – eine der spannendsten Branchen der Gegenwart – sowie für den ÖPNV und die Kommunalverwaltung. Wir sind gut und wollen besser werden, individuell und als Unternehmen. Haben auch Sie hohe Ziele und keine Lust auf Umwege? Hier ist Ihr Einstieg zum Aufstieg.

# Vertriebsmanager

| m/w/d

## Das erwartet Sie:

- Verantwortung für den Aufbau, die Entwicklung und die Führung eines neuen Sales-Bereiches inkl. der zugehörigen vertriebstypischen Arbeitsprozesse
- Führungs- und Umsatzverantwortung für ein Vertriebsteam von etwa 10 Mitarbeitern
- Führung und Steuerung der Neukundenakquise (Sales Funnel) sowie des Außendienstes und des Back-Office (Innendienst) im Bestandskundensegment
- Selbstständige Akquisition von Neukunden und Projekten im Bereich des Outsourcings sowie Vertrieb neuer Lösungen und Produkte
- Professionalisierung und Ausbau der Bestandskundenbetreuung vor Ort
- Steuerung der Angebots- und Auftragsprozesse sowie die Ausarbeitung strategischer Marketing- und Vertriebskonzepte
- Vermarktung und Präsentation des Dienstleistungs- und Produktportfolios
- Eigenverantwortliche Übernahme mindestens eines „Key-Kunden“

## Das bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, insbesondere in der Neukundenakquisition und im Account-Management
- Nennenswerte Vertriebserfolge, idealerweise in der Energiewirtschaft
- Mehrjährige Erfahrung in der Mitarbeiterführung sowie der Steuerung eines Vertriebsteams und deren operative und strategische Ausrichtung
- Sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick sowie Durchsetzungsvermögen und ausgeprägte Sozialkompetenz
- Strategische, ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Reisebereitschaft, Einsatzbereitschaft sowie selbstständiges und verantwortungsbewusstes Arbeiten

## Das bieten wir Ihnen:

Freiräume, Teamwork, Sicherheit und Perspektive im pulsierenden Umfeld der Metropole Ruhr, beispielhafte Sozialleistungen und umfangreiche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Sie haben die Energie, wir den spannenden Rahmen.

Jetzt bewerben – ganz einfach per E-Mail mit Angabe Ihres Gehaltswunsches und frühesten Eintrittstermins an [karriere@rku-it.de](mailto:karriere@rku-it.de).

Bitte Anhänge ausschließlich als PDF zusenden.

## Sie haben Fragen?

Dann kontaktieren Sie bitte unsere Teamleiterin Personalwesen:

Sandra Krohn

Telefon: +49 2323 3688-355