



Business Development Manager/in, Produktmanager/in

Mehr als einfach nur ein Distributor

Die Prianto GmbH gehört zu den führenden Großhandelsunternehmen für Unternehmenssoftware und wird von ihren Kunden, Lieferanten und der Branchenpresse regelmäßig für ihre Leistungen ausgezeichnet. Unser Ziel ist es, langfristige, vertrauensvolle und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Fachhändlern, Systemhäusern und Managed Service Providern einzugehen und als Vermittler zwischen Herstellern und unseren Kunden zu dienen. Dafür bieten wir margenstarke und innovative Lösungen an und garantieren schnelle, flexible und fundierte Leistungen bei der Beschaffung von Software- und Hardware-Lizenzen.

Seit seiner Gründung im Jahr 2009 befindet sich das Unternehmen in ununterbrochenem Wachstum. Prianto verfügt über drei Hauptstandorte in Deutschland und Niederlassungen in den meisten europäischen Ländern und Nordamerika. Für verschiedene Business Units suchen wir aktuell Unterstützung im Bereich Softwarevertrieb.

Deine Aufgaben

- Vertrieb von Software- und Hardware-Lösungen
- Akquise von Neukunden und aktive Betreuung von Bestandskunden wie Systemhäusern, Fachhändlern und Managed Service Providern/Hostern
- Umfassende, lösungsorientierte Beratung und Betreuung unserer Kunden
- Projektmanagement mittels CRM-System
- Erhöhen der Kundenbindung und -zufriedenheit, Aufbau langfristiger Kundenkontakte
- Selbstständige Recherche von Kunden- und Marktbedürfnissen
- Regelmäßige Abstimmung mit Herstellern
- Regelmäßige Abstimmung mit Teammitgliedern
- Unterstützung und Nachbereitung von Herstelleraktionen in Zusammenarbeit mit dem Marketingteam

Dein Profil

- Hohes Interesse an vertrieblichen Herausforderungen
- Grundsätzliches Verständnis für das Handelsgeschäft und die damit verbundenen betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge
- Interesse an innovativen IT-Themen sowie Verständnis für Prozesse in der IT
- Eigenständige, strukturierte und genaue Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb der D/A/CH-Region
- Beherrschen kundenorientierter Kommunikation
- Spaß an der Arbeit mit Menschen sowie Kontaktfreudigkeit am Telefon, per E-Mail und im persönlichen Kontakt
- Ziel- und ergebnisorientiertes Handeln
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- MS-Office Kenntnisse

Das bieten wir

Wir bieten dir eine sehr abwechslungsreiche Herausforderung, in der du eigenständig arbeiten und Unternehmensprozesse mitgestalten kannst. Gleichzeitig versuchen wir dich deinen persönlichen Kenntnissen und Fähigkeiten entsprechend zu fördern und bieten unseren Mitarbeitern dafür in der Regel unbefristete Festanstellungen.

Unser Unternehmen hat flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen und lebt eine Kultur der offenen Tür für alle deine Fragen. Besonders spannend ist das internationale Arbeiten mit Herstellern und Kollegen in aller Welt.

Unser engagiertes Team pflegt ein kollegiales und freundliches Arbeitsklima mit schönen Mitarbeitererevents, wobei wir gelegentlich auch nach Feierabend gemeinsam etwas Zeit bei einem Drink auf unserer schönen Münchener Dachterrasse verbringen.

Weitere Informationen

Wenn du mehr über uns erfahren oder unser erfolgreiches Team verstärken und bereichern möchtest, freuen wir uns sehr über deine Bewerbung. Bitte sende deine vollständigen Unterlagen inklusive möglichem Eintrittstermin per E-Mail an Oliver Roth, Prianto Geschäftsführer und Director Sales: hr@prianto.com



William Geens und Oliver Roth,
Geschäftsführer der Prianto GmbH