



Next Generation Sales Academy – Associate Inside Sales (m/w/d) München

Kommen Sie als **Associate Inside Sales (m/w/d)** im Rahmen unseres **Next Generation Sales Graduate Programms** in unser **Inside Sales** Team in **München**. Hier finden Sie eine Umgebung, in der Sie Ihre besten Resultate erbringen und einen sinnvollen Beitrag zur Gesellschaft leisten können.

Was Sie bei uns bewirken

Unser Next Generation Sales Graduate Programm wurde ins Leben gerufen, um die nächste Generation von Vertriebsleitern von Dell Technologies zu entwickeln. Durch ein branchenführendes Trainings- und Entwicklungsprogramm konzentrieren wir uns auf die Entwicklung ehrgeiziger Talente entlang eines beschleunigten Karrierepfads. Das Next Generation Sales Graduate Programm beginnen Sie mit einem fundierten Vertriebs- und Technologie-Onboarding im Rahmen unseres 4-wöchigen New Hire Trainings in **München** und **London** und werden über die komplette Programmdauer hinweg mit einem kontinuierlichen Entwicklungslehrplan unterstützt, um die notwendigen Kernkompetenzen zu erlernen, welche für den Aufstieg in eine Inside Sales Rolle erforderlich sind.

Ihre weiteren Aufgaben:

- Identifikation bestehender oder zukünftiger Herausforderungen der Kunden im Enterprise-, Commercial- oder Public-Segment und damit Akquisition neuer Geschäftsfelder zur Steigerung des Umsatzes mit Kunden im zugewiesenen Bereich (Pipeline Aufbau)
- Durchführung von Outbound-Verkaufsaktivitäten wie Kaltakquise, Lead-Follow-up, Vertriebsqualifizierung und Angebotserweiterung bei neuen und/oder bestehenden B2B-Unternehmenskunden
- Entwicklung von Account Management Fähigkeiten sowie einer effektiven Kommunikation, indem Sie neue Absatzmöglichkeiten aufdecken, die Sie an unsere Kundenbetreuer im Außendienst weitergeben und Sie kritische Aufgaben von diesen übernehmen
- Zu den täglichen Aufgaben gehören die Angebotserstellung, die Preisgestaltung, das Asset Management, die Kontaktakquise und die Erfüllung von Aktivitätskennzahlen für ausgehende Anrufe, Termine und identifizierte Opportunities
- Aufrechterhaltung des Kontakts mit den Kunden, um die Kundenzufriedenheit und die Lösung von Problemen zu gewährleisten sowie die Erweiterung der Präsenz von Dell Technologies voranzutreiben

Machen Sie den ersten Schritt in Richtung Ihrer Traumkarriere

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Dell Technologies haben einzigartige, individuelle Fähigkeiten. Für diese Rolle sollten Sie Folgendes mitbringen:

Notwendige Voraussetzungen:

- Abgeschlossenes Bachelor- oder Masterstudium in den Bereichen Wirtschaft, IT oder ähnlichen Studienrichtungen (Abschluss innerhalb der letzten 12 Monate oder in den nächsten Monaten)
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb oder verwandten Bereichen durch Praktika und Werkstudententätigkeiten
- Leidenschaft für den Vertrieb und ein hohes Maß an Belastbarkeit, Networking-Fähigkeiten und die Fähigkeit, mit Veränderungen in einem schnelllebigen Arbeitsumfeld umzugehen
- Hohe Arbeitsmoral und Ergebnisorientierung sowie ein hohes Maß an Eigenmotivation, Lernbereitschaft und Problemlösungskompetenz

Hier ist unsere Geschichte – Wir sind gespannt auf Deine

Dell Technologies schafft eine digitale Zukunft für Unternehmen und Privatleute. Über 165.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 180 Ländern arbeiten in diversen und inklusiven Teams an unserer Mission, den Fortschritt der Menschheit weiter voranzutreiben. Darauf sind wir stolz.

Du möchtest mehr Informationen oder dich direkt bewerben? Dann sende uns bitte deine Unterlagen an Sabrina.Haarmann@Dell.com oder besuche uns auf <https://karriere.dell.com/>