
Profil: IT Vertriebsmitarbeiter mit langjähriger Berufserfahrung

Wohnsitz: Dresden
Geburtsjahr: 1963
Kontaktdaten: gern auf Anfrage

Berufspraxis

04/2016 - 08/2017 **Projektleiter in einem Systemhaus für Büroausstattung**

- Beraten und Planen der Ausstattung von Betriebsräumen mit Projektoren, passiven und interaktiven Displays, Digital-Signage-Systemen, displaybasierenden Collaboration-Lösungen sowie Beschallungstechnik
- Akquirieren von Neukunden
- Bedienen der Firmen-Bestandskunden mit Audio-Video-Lösungen
- Präsentieren und Bemustern
- Begleiten der Projekte vom Erstellen der Angebote, über das Verhandeln von Abschlüssen bis hin zur Realisierung
- Recherchieren von Produkten und Erstellen von Angeboten
- Einholen und Verhandeln von Angeboten bei Distributionen und Lieferanten
- Bearbeiten von Reklamationen und Aufnahmen technischer Störungen
- Netzwerken in der Region, z.B. beim BVMW, BNI, proDresden und svdd

08/2015 – 04/2016 **Vertriebsmitarbeiter für ein ITK – Systemhaus**

- Akquirieren von Neukunden und Weiterentwickeln der Bestandskunden
- Vertreiben von IP-Telekommunikationsservern, Videokonferenzsystemen, Netzwerktechnik und Netzanbieterleistungen
- Erarbeiten von Lösungsvorschlägen während und im Ergebnis der Beratungsgespräche im Außendienst und über Videokonferenz
- Konfigurieren der Technik und Einholen von Angeboten
- Zuarbeiten an den Vertriebsinnendienst zur Angebotserstellung
- Steuern der vertrieblichen Vorgänge und Verhandeln von Abschlüssen
- Zusammenarbeiten mit Distributionen und Lieferanten
- Klären technischer Fragen mit dem Service und der Montagesteuerung

03/2015 – 04/2015 **IT Service - Account Manager Projektvertrieb**

- Betreuen von Bestandskunden
- Erstellen und Nachverfolgen von Angeboten
- Zusammenarbeiten mit Distributionen
- Prüfen und Bestätigen erteilter Aufträge
- Klären der Projekte mit technischen Service

**05/2014 – 02/2015 Klimatechnik - Vertriebsbeauftragter für Deutschland,
Schwerpunkt Sachsen**

- Akquirieren von Neukunden in Bereich der produzierenden Industrie
- Vertreiben von Sondermaschinen zur Energierückgewinnung und Wiederverwendung auf Basis der Wärmepumpentechnologie
- Gezieltes Suchen nach Interessenten und Vorqualifizieren der Potentiale
- Führen von Erstgesprächen, Erkennen von Prozessen und Erfassen der energetischen Eckdaten
- Entwickeln von Ideen und Erarbeiten von Lösungsvorschlägen
- Aufarbeiten der gewonnenen Daten für die Angebotsabteilung zum Erstellen von Angeboten und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen
- Übergeben und Erklären der Angebote bei Interessenten

11/2013 – 03/2014 Telekommunikation Netzwerktechnik – Vertriebsbeauftragter

- Akquirieren von Neukunden in Bereich mittelständischer Unternehmen, öffentlicher Einrichtungen und Kommunen
- Vertreiben von Telekommunikationssystemen, Netzwerktechnik, Videoüberwachung, Zutrittskontroll- und Zeiterfassungssystemen
- Beraten der Kunden, Erarbeiten von Lösungen, Erstellen von Angeboten inkl. der notwendigen Planungsarbeiten und Verhandeln von Abschlüssen

**08/1990 – 10/2013 Weltweit führender Anbieter für die Entwicklung, Produktion,
Vermarktung von Telekommunikations-,
Videokonferenzsystemen und Netzwerktechnik; Umsatz 2011: 5,5
Mrd. € - Account Manager**

- Akquieren von Neukunden und Pflegen bestehender Geschäftsbeziehungen im Bereich mittelständischer Unternehmen, öffentlicher Einrichtungen und Kommunen
- Präsentieren des eigenen Unternehmens inklusive des Produktportfolios und von Lösungsvorschlägen für den Einsatz u. a. von Telekommunikationsservern, Techniken lokaler Netze und Netzanbieterleistungen
- Beraten der Neu- und Bestandskunden bei der Planung von Investitionen im Zusammenhang mit den jeweiligen Unternehmensstrategien
- Analysieren von Ist-Situationen und Unternehmensprozessen sowie Definieren von Verbesserungspotenzialen bei Kunden und Interessenten
- Entwickeln konkreter Lösungskonzepte unter Einbeziehung kundenspezifischer Arbeitsabläufe mit Klarstellung des Kundennutzens
- Eigenständiges Erarbeiten individueller Angebote und Verhandeln mit Entscheidungsträgern bis zum Abschluss

-
- Entwickeln neuer Kundenbeziehungen in Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern und Systemintegratoren
 - Sichern von Geschäftsbeziehungen im Verlauf von Restrukturierungsmaßnahmen
 - Verkaufsgebiete in den Regierungsbezirken Dresden, Chemnitz sowie den Bundesländern Thüringen und Sachsen-Anhalt

06/1996 - 09/2004 **Telecom - Unternehmen - Vertriebsbeauftragter**

- Erhöhen des Bestandskundenumsatzes durch das Vermarkten neuer Lösungen und Vertragsarten, z.B. Sprachverarbeitungssysteme
- Entwickeln erster ganzheitlicher Konzepte im Bereich der Telekommunikation und von Netzwerken
- Präsentieren, Analysieren, Planen, Erstellen von Angeboten, Verhandeln und Abschließen von Verträgen
- Vermarkten einer neuen Systemlösung für Senioren- und Pflegeheime
- Einführen neuer Komplettservice-Verträge
- Fokussieren auf das Akquirieren von Neukundengeschäft

02/1994 - 05/1996 **damals Telenorma Leipzig GmbH - Vertriebsassistent**

- Unterstützen des Vertriebsbeauftragten und Mentors bei seinen Aufgaben
- Aufnehmen von Kundenanforderungen, Erstellen und Übergeben von Angeboten, Anbahnen von Vertragsabschlüssen
- Akquirieren von Neukunden u.a. im Schwerpunktbereich Hotelwesen
- Potentialerfassung und Neukundengewinnung bei Technologie-Unternehmen der Chipindustrie in der Region Dresden

11/1991 - 01/1994 **damals Telenorma Leipzig GmbH - Techn. Auftragsdisponent**

- Schnittstelle zwischen Vertrieb, Innendienst und Montage
- Kontrollieren und Einstuern neuer Aufträge
- Disponieren von Aufträgen
- Beschaffen und Liefern benötigter Apparaturen
- Koordination mit Montage, Lieferanten sowie Logistik

08/1990 - 10/1991 **damals Telenorma Leipzig GmbH - Monteur Dresden**

- Errichten und in Betrieb nehmen von Telekommunikationssystemen
- Installieren von Telekommunikationsnetzen

09/1989 - 07/1990 **VEB Gerätebau Dresden - Elektromechaniker**

- Werkstattfertigung von zentralen und peripheren Apparaturen der Einbruch- und Brandmeldetechnik

05/1986 - 08/1989

**Bezirksbehörde der Deutschen Volkspolizei, Dresden
Projektant und Techniker für Einbruch- und Brandmeldetechnik**

- Entwickeln von Projekten und detailliertes Planen kompletter Anlagen
- Montieren, Inbetriebnehmen und Dokumentieren
- Analysieren und Erfassen von Gefährdungen
- Warten und Instandhalten im Bereitschaftsdienst

05/1983 - 04/1986

**Bezirksbehörde der Deutschen Volkspolizei, Dresden -
Wehrdienstpflichtiger**

Fortbildung:

1990 - heute

unternehmensinterne und eigeninitiative Fortbildungen
Schwerpunkte: Lösungsverkauf, Kundennutzen, Kommunikation, Vertragsrecht,
Apparatur, Hard- und Software

Ausbildung:

09/1980 - 04/1983

VEB Nachrichtenanlagenbau Dresden
Abgeschlossene Berufsausbildung zum Facharbeiter für Nachrichtentechnik

09/1970 - 08/1990

21. Allgemeinbildende Polytechnische Oberschule Dresden
Abschluss: Mittlere Reife - 10. Klasse

Fremdsprachen: Englischkenntnisse

Sonstige Kenntnisse / Fähigkeiten:

MS-Office (Word, Excel, Power Point, Outlook),
SAP-Angebotsmodul
Salesforce.com
CRM-System E-Cockpit,
Configurator E-Offer
Lexware-Angebotsmodul
Navision
CRM-System Super-Office

Führerschein Klasse C

Freizeit:

Dresden, Oktober 2017