



Die Sharp Business Systems Deutschland GmbH mit Hauptsitz in Köln ist Teil der Sharp Europe und der Sharp Corporation – einem globalen Technologieunternehmen mit über 46.000 Mitarbeitenden weltweit. Sharp ist heute mehr als ein Hersteller von Druckern und Displays: Hardware, Software und Services werden zu ganzheitlichen Lösungen für den digitalen Arbeitsalltag verbunden. Dazu gehören moderne Arbeitsplatz- und Displaylösungen, kollaborative Cloud- und Businesslösungen sowie zuverlässige Services im Bereich Cybersicherheit. Wir verbinden Menschen und Technologie.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort einen Mitarbeiter (m/w/d) in Vollzeit für ein unbefristetes Arbeitsverhältnis an unserem Standort in Berlin als

## Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

### Ihre Aufgaben

- Pflege eines engen Austausches mit anderen Fachabteilungen und bereichsübergreifenden Schnittstellen
- Markenbotschafter unserer Produkte aus den Bereichen Digital und Document Solutions
- Neukundenakquise in Ihrem PLZ-Gebiet
- Außendiensttätigkeiten und Akquise per Telefon
- Bestandskundenmanagement
- Enge Zusammenarbeit mit allen wichtigen Abteilungen zur sorgfältigen und schnellen Abwicklung der Kundenaufträge sowie der Gewinnung von Neukunden
- Erstellungen von Forecasts

### Ihr Profil

- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Vertrieb, idealweise Erfahrung im Außendienstvertrieb
- Erfahrung im B2B Vertrieb / Direktvertrieb, idealerweise im Bereich Hardware Produkte oder anderen IT oder Technologie bezogenen Produkten
- Erfahrung in der Neukundenakquise und dem Business Development
- Erfahrung im Bestandskundenmanagement und darin Key Account Geschäfte zu erweitern
- Teamfähigkeit, Wille und Verhandlungskompetenz

### Unser Angebot

- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice möglich
- Teamorientierte Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Ein international bekanntes Unternehmen mit innovativen Technologieprodukten
- Strukturierte Einarbeitung, Mentoring und weitere individuelle Trainingsangebote
- Provision sowie Bonuszahlungen entsprechend der Zielerreichung alle 6 Monate
- Ausgleichszahlungen für Urlaubs- und Krankheitstage
- Einen eigenen Kundenstamm in einem eigenen PLZ-Gebiet
- Firmenwagen, Handy und Laptop
- Weiterbildungsmöglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Entwicklung
- Getränke (Wasser und Kaffee) gratis
- Zuschuss BAV
- Betriebliche Krankenversicherung
- JobRad/ JobCom

Eine offene, kollegiale Unternehmenskultur, in der Engagement und Eigeninitiative gelebt werden, erwartet Sie – wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen! Wir bieten ein Bruttogehalt von 50.000 € - 70.000 € (Fixum + Zielbonus + Provision) – abhängig von Ihrer Erfahrung, den Verkäufen und den erzielten Vertriebszielen.

Bitte richten Sie Ihre Kurzbewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf und Gehaltsvorstellungen per E-Mail an: [personalabteilung.sbsd@sharp.eu](mailto:personalabteilung.sbsd@sharp.eu)

Ausführliche Bewerbungen senden Sie bitte postalisch an:

**Sharp Business Systems Deutschland GmbH**

Personalabteilung

Frau M. Dominguez Sánchez

Industriestraße 180

50999 Köln

**SHARP**