

Junior Sales Consultant (m/w/d)

Als **Produktexperte** sind Sie **Ansprechpartner für technische sowie konzeptionelle Belange** und die **treibende Kraft innerhalb des Vertriebs**. Sie **verstehen sich auf NAS-Server** und schaffen dieses **Verständnis auch bei unseren Business Kunden**. Als **vertriebsorientierter Sales Consultant** arbeiten Sie **eng mit unseren Handelspartnern, dem Support & der Entwicklung im Headquarter** zusammen.

Was wir Ihnen bieten:

- Vielseitige und interessante Tätigkeiten treffen auf eigenverantwortliche Aufgabengebiete mit Freiraum für persönliche Entwicklung und Kreativität in einer unbefristeten Vollzeitstelle (40h)
- Flache Hierarchien, offene Türen und kurze Kommunikationswege gepaart mit DuZ-Kultur auf allen Ebenen
- Hervorragende Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten in einem wachsenden internationalen Umfeld durch individuelle Weiterbildung
- Regelmäßige Mitarbeitererevents - vom sportlichen Teamevent über Sommerpartys bis zur Weihnachtsfeier
- Verpflegung durch Obstkörbe, (Milch-)Kaffee, Tee, Softdrinks und Säfte
- Ein Büro im Herzen Düsseldorfs, verkehrsgünstig gelegen und umgeben von Cafés und Restaurants als Alternative zur voll ausgestatteten Mitarbeiterküche

Ihre fachlichen und persönlichen Voraussetzungen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium (Uni/FH) mit Schwerpunkt Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbarer Studienrichtung
- IT- und Netzwerkkennnisse sowie ausgeprägte Affinität zu modernen Technologien
- Selbstbewusstes Auftreten gepaart mit Präsentations- & Vertriebsgeschick
- Analytisches und verantwortungsbewusstes Handeln
- Eigeninitiative und Durchsetzungsvermögen
- Sehr gute Englisch-, und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, französisch von Vorteil
- Reisebereitschaft

Das erwartet Sie bei uns:

- Projektbegleitung und Abschluss
- Account Management im Bereich Systemhaus für die D-A-CH Region
- Produktberatung, Schulungen & Unternehmenspräsentationen durch Messeauftritte, Webinare, Youtube Videos etc.
- Entwicklung, Koordination und Durchführung von vertriebsorientierten Aktivitäten
- Ausarbeitung von Vertriebskonzepten für ein fokussiertes Themengebiet im Bereich B2B

Als Marktführer im Bereich NAS-Server, Router & Videoüberwachung begeistert die Synology GmbH seit 2011 weltweit Millionen Kunden mit innovativen & vielseitigen IT Lösungen.

Wir leben die Leidenschaft für IT und eine Hands-On-Mentalität. Durch die Betreuung von Märkten in Zentral- und Osteuropa vereinen wir in der Düsseldorfer Niederlassung 9 Nationalitäten und 11 Landessprachen in einem jungen und dynamischen Team – werden Sie Teil davon und bewerben Sie sich noch heute!

Kontakt

Christina Düring
HR Manager

Synology GmbH
Grafenberger Allee 125
40237 Düsseldorf

de_hr@synology.com
Tel.: 0211 - 9666 96 11
www.synology.com

Senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen sowie frühestmöglichen Eintrittstermins an de_hr@synology.com