
Profil 136: IT - Vertriebsmitarbeiter

Name: Stefan
Wohnsitz: Dresden
Geburtsjahr: 1986
Kontakt Daten: gern auf Anfrage

Berufspraxis

06/2016 – jetzt **Tätigkeit im Bereich Vertrieb**

- Adressrecherche, -qualifikation und -pflege,
- Kalt- und Warmakquise
- Erstellen von Angeboten und Terminvereinbarungen
- Durchführen von Kundenterminen mit Unternehmenspräsentation und Vorstellung der Produkte und Dienstleistungen des Arbeitgebers

Tätigkeit im Bereich Partnermanagement

- Korrespondenz und Kontakt mit den verschiedenen Partnerunternehmen
- Teilnahme an diversen Partnerveranstaltungen und -schulungen

Tätigkeit im Bereich Marketing

- Konzeption und Erstellung einer neuen Unternehmenspräsentation
- Überarbeitung und Aktualisierung der Unternehmenswebsite
- Verfassen von suchmaschinenoptimierten Texten für die Website zu den Themen Kaspersky, Produkt- und Dienstleistungsportfolio und Office 365
- Ideen und Umsetzung der Webseiten-News
- Korrespondenz und Zusammenarbeit mit Marketingagentur zu den Themen Unternehmenspräsentation, Website
- Mitarbeit an der Erstellung eines Rollups für das Segment Client- und Asset Management für die ITOF 2016

Tätigkeit im Bereich Fujitsu-Zertifizierungen (Webtrainings)

- Absolvieren von Onlinetrainings im Partnerportal von Fujitsu
- Ablegen von Online Prüfungen / Zertifizierungen in verschiedenen Kategorien

07/2014 – 03/2015 **Master Thesis**

- Thema: "Entwicklung von Handlungsempfehlungen zur erfolgreichen, nachhaltigen Einführung von Social Media und Transformation der BIT Group GmbH in ein Enterprise 2.0 mit Fokus auf die Mitarbeiterbeteiligung"
- Durchführung Vertriebskampagne "Bit im Norden" (Kaltakquise)
- Gestaltung und Überarbeitung einer Online-Stellenanzeige für den Arbeitgeber Traineeprogramm zum Consultant SAP Technology
- Recherche zum Thema Blogverzeichnisse für das Marketing

01/2014 – 06/2014 **Eigenständige Konzipierung, Vorbereitung und Durchführung einer Umfrage/ Marktstudie bei potenziellen Interessenten**

- Thema: "Akzeptanz und Nutzung des SAP Solution Manager 2014/2015" mit 120 Teilnehmern

02/2013 – 12/2013 **Aufbau, Erweiterung und Pflege der Adressdatenbank des Vertriebs**

- Doublettenchecks
- Vorqualifikation Ansprechpartner bei potenziellen Interessenten via Internet/ Xing (Adressqualifikation)
- Telefonische Vorqualifikation Ansprechpartner bei potenziellen Interessenten (Adressqualifikation)
- Telefonische Kaltakquise bei potenziellen Interessenten
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Organisation von diversen Vertriebskampagnen
- Durchführung einer Wissensprozessdiagnostik zur Unterstützung des Projektes „Wissensmanagement bei der BIT Group GmbH“

Fremdsprachen: Englisch kommunikationssicher

Sonstige Kenntnisse / Fähigkeiten:

PKW Führerschein

Dresden im April 2018