

### **Eine spannende Herausforderung für Sales-Mitarbeiter – Telekommunikation**

Die Clarity AG mit Hauptsitz in Bad Homburg ist ein führender Anbieter von softwarebasierten Computer-Telefonie-Produkten und intelligenten Sprach-Dialogsystemen. Kernprodukt ist das Clarity Communication Center: Eine softwarebasierte Kommunikationsplattform, die unabhängig von Branche und Unternehmensgröße die gesamte Telefoninfrastruktur ganzheitlich aufbaut und integriert. Wir sind ein dynamisches, schnell wachsendes Unternehmen, das auch International tätig ist und suchen Vertriebsprofis für unser Unternehmen.

### **Ihre Aufgaben:**

- Vertrieb von anspruchsvollen Telekommunikations-Lösungen und -Systemen
- Übernahme von Bestandskunden nach erfolgreicher Einarbeitung
- Führen von Verhandlungen, Einarbeitung von Kalkulationen und Abschluss von Verträgen im entsprechenden Vertriebsgebiet

### **Fachliches und persönliches Anforderungsprofil:**

- Mehrere Jahre Berufserfahrung im Verkauf von technisch anspruchsvollen Produkten - idealerweise in der Telekommunikationsbranche
- Schnelle Auffassungsgabe für technisch-innovative Produkte
- Kommunikationsstärke und Zuverlässigkeit
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Fähigkeit zur Eigenmotivation und Selbstorganisation
- Führerschein Klasse B und eigener PKW

### **Was wir Ihnen bieten:**

- dynamisches und sympathisches Umfeld
- hoch innovative Produkte und Lösungen
- erstklassige Einarbeitung und kompetente Unterstützung
- flexible Arbeitszeitgestaltung
- Arbeiten von Home Office möglich
- attraktive Leistungsvergütung

Sie sind engagiert, begeisterungsfähig und motiviert? Sie können durch Ihr sicheres Auftreten auf Menschen eingehen und überzeugen?

Dann passen wir gut zusammen. Zeigen Sie uns, was in Ihnen steckt und senden Sie uns ihre komplette aussagekräftige Bewerbung per E-Mail zu.

Wir freuen uns auf Sie!

### **Clarity AG**

Schaberweg 28b

61348 Bad Homburg

recruitment@clarity-ag.net

[www.clarity-ag.de](http://www.clarity-ag.de)