

## Sales Executive / Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

### Beschreibung

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Vertriebsmitarbeiter (m/w/d), gerne auch Quereinsteiger.

Du bist unser Botschafter – als Teil unseres Vertriebsteams trägst du die digitale Transformation weiter und sorgst für neue Digitalisierungsprojekte, insbesondere im Bereich moderner IT- und KI-Lösungen.

Als IT-Systemhaus aus Oberhausen mit 30-jähriger Erfahrung bieten wir dir die Möglichkeit, an spannenden Kundenprojekten aus den Bereichen Handwerk und Gesundheit mitzuwirken. Wir haben uns auf Digitalisierungsprojekte spezialisiert und decken dabei die Bereiche Informatik, Marketing, Innovative KI-Produkte und -Dienstleistungen, sowie kaufmännische Tätigkeiten ab – zunehmend auch unter Einbindung künstlicher Intelligenz (KI) zur Prozessoptimierung und Automatisierung.

Unsere Marketingabteilung übernimmt von der Entwicklung eines Corporate Designs über Webseitengestaltung und -pflege, SEO-Optimierung bis hin zu Social-Media-Kampagnen ihren Anteil, um unsere Kunden online optimal darzustellen – bei Bedarf auch mit dem Einsatz von KI-gestützten Tools.

Unsere Abteilungen arbeiten eng zusammen – in einem Umfeld mit flachen Hierarchien und einem freundlichen Umgangston.

### Darauf kannst du dich freuen:

- Flexible Arbeitszeiten & Homeoffice möglich
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Moderne Arbeitsausstattung
- Ein motiviertes und kollegiales Team
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Firmenwagen mit Privatnutzung
- Attraktive Vergütung

### Deine Aufgaben:

- Aktive Neukundenakquise und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen mit Unterstützung verschiedener IT-Förderprogramme der Länder/des Bundes im Mittelstand (digitale Transformation)
- Beratung und Betreuung unserer Bestandskunden inkl. strategischer Ausbau
- Verhandlung und Abschluss von Verträgen
- Markt- und Wettbewerbsanalyse zur Identifikation und Verbesserung von Geschäftsmöglichkeiten
- Enge Zusammenarbeit mit dem technischen Team zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Teilnahme an Messen und Branchenveranstaltungen zur Repräsentation unseres Unternehmens

### Arbeitgeber

HSt trade & service GmbH

### Arbeitspensum

Vollzeit, Teilzeit

### Start Anstellung

absofort

### Dauer der Anstellung

unbefristet

### Industrie / Gewerbe

IT-Dienstleistungen, Business Consulting

### Arbeitsort

Bebelstraße 247, 46049, Oberhausen, NRW, Deutschland

### Arbeitszeiten

Montag – Freitag: 9:00 – 17:30, Gleitzeit

### Veröffentlichungsdatum

09/04/2026

### Gültig bis

31.12.2026

**Das bringst du mit:**

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen (optional)
- Ausgeprägte schriftliche und mündliche Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Reisebereitschaft und Führerschein der Klasse B
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Interessiert? Dann bewirb dich jetzt! Wir freuen uns auf dich!

Dann sende deine Bewerbung an [job@hstgmbh.de](mailto:job@hstgmbh.de) oder nutze das Kontaktformular.

ZURÜCK ZUR ÜBERSICHT