https://www.dmk-it.com/job/vertriebsmitarbeiter/

Vertriebsmitarbeiter IT-Lösungen – Innen- & Außendienst (m/w/d)

Arbeitgeber
DMK IT Solutions GmbH

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
Sofort

Dauer der Anstellung
Unbefristet

Arbeitsort
Norderstedt bei Hamburg oder Braunschweig

Veröffentlichungsdatum
25. November 2026

Beschreibung

Du kannst Menschen begeistern? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Gute IT verkauft man nicht. Man überzeugt mit Lösungen!

Du gehst gerne auf Menschen zu, erkennst Chancen, wo andere noch keine sehen, und hast Freude daran, aus ersten Gesprächen langfristige Kundenbeziehungen zu entwickeln? Du kannst zuhören, überzeugend kommunizieren und hast Lust, gemeinsam mit einem starken Team wirklich etwas zu bewegen?

Dann willkommen bei der DMK IT – nordisch, nett und ziemlich gut in dem, was wir tun!

Wir sind ein inhabergeführtes IT-Unternehmen mit Standorten in Norderstedt bei Hamburg und Braunschweig. Als Full-Service-Systemhaus und Managed Service Provider betreuen wir namhafte Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz – von modernen Netzwerkinfrastrukturen und Cybersecurity über eigene Rechenzentren und Cloud-Lösungen bis hin zu individuellen Softwarelösungen.

Was uns besonders macht?

Bei uns verkaufst du keine IT von der Stange. Du entwickelst gemeinsam mit unseren technischen Spezialisten Lösungen, die Kunden wirklich weiterbringen. Dabei profitierst du von einem vielseitigen Leistungsportfolio, starken Herstellerpartnerschaften und einem Team, das auch komplexe Anforderungen erfolgreich umsetzen kann.

Wir sind professionell, ohne steif zu sein. Ehrgeizig, ohne den Teamgeist zu vergessen. Und norddeutsch genug, um lieber anzupacken, als lange um den heißen Brei zu reden.

Auch Verantwortung endet für uns nicht am Arbeitsplatz. Deshalb engagieren wir uns für Umwelt-, Klima- und Tierschutz und möchten als Unternehmen mehr bewegen als nur Bits und Bytes.

Ob erfahrener IT-Vertriebsprofi, ambitioniertes Verkaufstalent oder kommunikationsstarker Quereinsteiger mit Begeisterung für Technologie: Wir freuen uns auf Menschen, die gemeinsam mit uns wachsen wollen.

Klingt nach dir? Dann lass uns schnacken!

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- **Du gewinnst Menschen und Kunden:** Du identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten, sprichst potenzielle Kunden aktiv an und begeisterst sie für unsere IT-Lösungen – telefonisch, digital und persönlich

vor Ort.

- **Du pflegst Beziehungen, statt nur Abschlüsse zu zählen:** Du betreust und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen, erkennst neue Anforderungen und baust langfristige, vertrauensvolle Partnerschaften auf.
- **Du verstehst, was Kunden wirklich brauchen:** Du hörst zu, analysierst Anforderungen und entwickelst gemeinsam mit unseren technischen Spezialisten passende Lösungen – von Managed Services und IT-Security bis zu Cloud- und Netzwerkinfrastrukturen.
- **Du begleitest den gesamten Vertriebsprozess:** Von der ersten Kontaktaufnahme über Beratung, Angebotserstellung und Nachverfolgung bis zum erfolgreichen Abschluss behältst du den Überblick und sorgst für verbindliche Kommunikation.
- **Du bist unterwegs und mittendrin:** Ob Kundentermine, Videokonferenzen, Herstellerveranstaltungen oder Gespräche im Büro – du fühlst dich im Innen- und Außendienst gleichermaßen wohl.
- **Du arbeitest Hand in Hand mit unserem Team:** Du stimmst dich eng mit Technik, Projektmanagement und Geschäftsführung ab und sorgst dafür, dass aus guten Ideen erfolgreiche Kundenprojekte werden.
- **Du gestaltest unser Wachstum aktiv mit:** Du erkennst Marktpotenziale, bringst eigene Vertriebsansätze ein und hilfst dabei, die DMK IT als starken IT-Partner weiterzuentwickeln.

Qualifikationen / Anforderungen

- **Vertrieb liegt dir im Blut:** Du hast eine kaufmännische oder technische Ausbildung, ein entsprechendes Studium oder vergleichbare Berufserfahrung. Viel wichtiger als dein Abschluss sind uns deine Persönlichkeit, deine Motivation und dein Gespür für Kunden.
- **Du hast Freude am Verkaufen:** Idealerweise bringst du Erfahrung im B2B-Vertrieb, Account Management oder in der Kundenbetreuung mit. Kenntnisse aus der IT-Branche sind ein großes Plus, aber kein Muss.
- **Du interessierst dich für Technologie:** Begriffe wie Cloud, IT-Security, Netzwerke oder Managed Services wecken deine Neugier. Du musst kein Systemadministrator sein, solltest aber technische Zusammenhänge verstehen wollen und verständlich vermitteln können.
- **Du kannst zuhören und überzeugen:** Du erkennst Kundenbedürfnisse, stellst die richtigen Fragen und kommunizierst sicher, freundlich und verbindlich – vom ersten Telefonat bis zum Gespräch mit der Geschäftsführung.
- **Du bringst Eigeninitiative mit:** Du gehst offen auf neue Menschen zu, organisierst deinen Arbeitsalltag selbstständig und bleibst auch dann am Ball, wenn ein Abschluss einmal etwas länger dauert.
- **Du bist Teamplayer mit Unternehmergeist:** Du denkst lösungsorientiert, arbeitest gerne mit technischen Spezialisten zusammen und hast Freude daran, gemeinsame Erfolge zu erzielen.
- **Du bist mobil und kommunikativ:** Du besitzt einen Führerschein der Klasse B, bist gerne bei Kunden vor Ort und verfügst über sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse.

Leistungen der Anstellung

- **Nordisch, nett & auf Augenhöhe:** Bei uns bist du keine Personalnummer, sondern Teil eines Teams, das zusammenhält. Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, offene Türen und ein ehrliches Miteinander gehören für uns einfach dazu.
- **Sicherer Job, faire Bedingungen:** Dich erwarten ein unbefristeter Arbeitsvertrag, eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung, flexible

Arbeitszeiten und genügend Freiraum, um Beruf und Privatleben unter einen Hut zu bekommen.

- **Benefits, die sich sehen lassen können:** EGYM Wellpass, betriebliche Altersvorsorge, Bike-Leasing, kostenlose Getränke und frisches Obst gehören ebenso dazu wie gemeinsame Team- und Grillevents.
- **Ein Arbeitsplatz, an dem man gerne ist:** Moderne Technik, hochwertige Ausstattung und ein repräsentatives Büro mit Terrasse und Dachterrasse. Und für die kleine Auszeit zwischendurch? Gaming, VR und Dart sorgen für Abwechslung.
- **Starke Technik im Rücken:** Bei uns verkaufst du keine leeren Versprechen. Du profitierst von einem vielseitigen IT-Portfolio, eigenen Rechenzentrumslösungen, führenden Technologiepartnern und einem erfahrenen Team aus IT-Spezialisten, das gemeinsam mit dir überzeugende Kundenlösungen entwickelt.
- **Freiraum für deinen Vertriebserfolg:** Du gestaltest deine Kundenbeziehungen eigenverantwortlich, bringst eigene Ideen ein und entwickelst neue Geschäftsmöglichkeiten. Kurze Entscheidungswege und der direkte Austausch mit Technik und Geschäftsführung geben dir den nötigen Rückenwind.
- **Gemeinsam wachsen & weiterentwickeln:** Ob Produktschulungen, Herstellerzertifizierungen, Fachkonferenzen oder persönliche Weiterbildung – wir unterstützen dich dabei, dein Know-how auszubauen und dich fachlich wie persönlich weiterzuentwickeln.

Kollegen auf dem Papier. Ein Team im echten Leben.

Wir verbringen einen großen Teil unseres Alltags miteinander. Deshalb ist uns wichtig, dass nicht nur die Zahlen stimmen, sondern auch das Zwischenmenschliche. Bei uns arbeiten Vertrieb, Technik und Geschäftsführung Hand in Hand, unterstützen sich gegenseitig, teilen Erfolge und verlieren selbst an stressigen Tagen unseren Humor nicht.

Denn bei aller Professionalität gilt bei uns: Gute IT braucht gute Menschen. Und erfolgreicher Vertrieb beginnt mit Vertrauen – untereinander und zu unseren Kunden. Ein bisschen Spaß darf natürlich auch sein! ⍰⍰

Kontakte

Noch nicht ganz überzeugt?

Dann hör nicht nur auf uns, sondern auf die Menschen, die es am besten wissen: unser Team!

Schau dir an, was unsere Kolleginnen und Kollegen auf kununu über die DMK IT als Arbeitgeber sagen.

Jetzt aber überzeugt? ⍰⍰

Dann wird’s Zeit, dass wir uns kennenlernen!

Klick einfach auf „**Jetzt bewerben**“ und erzähl uns ein bisschen von dir. Ob mit langjähriger Erfahrung, frischen Ideen oder einfach einer großen Portion Begeisterung – wir freuen uns auf Menschen, die zu uns passen und gemeinsam mit uns etwas bewegen wollen.

Du hast noch Fragen zur Stelle oder möchtest vorab etwas wissen? Kein Problem!

Sandra Kröger ist gerne für dich da:

sandra.kroeger@dmk-it.com

Also, nicht lange schnacken – bewirb dich und werde Teil der DMK IT!