

Wir bei HP entwickeln Technologie, die das Leben einfacher macht, für jeden und überall - für jede Person, jede Organisation und jede Community weltweit. Dies ist unsere Motivation - unsere Inspiration - um das zu tun, was wir tun. Und um das zu schaffen, was wir schaffen. Erfinden und neu erfinden. Erlebnisse schaffen, die begeistern. Wir bleiben in Bewegung, definieren neu wie unsere Kunden arbeiten. Wie Sie spielen. Wie Sie leben. Mit unserer Technologie erfinden Sie Ihre Welt neu.



Junior Field Sales Hunter (w/m)

Sie suchen einen Berufseinstieg oder nächsten Karriereschritt in einem internationalen Umfeld und wollen aktiv zum Geschäftserfolg beitragen? Dann werden Sie jetzt Teil der HP Familie!

Innerhalb der Commercial Channels Organisation der HP Inc besetzen wir eine Position des **Junior Field Sales Hunters (f/m) - Printing und Computing.**

Wir suchen eine/n hungrige, flexible Kollegin / Kollegen, die/der unsere Ambitionen teilt , dieses wachsende Segment zu besetzten und unsere Marktposition weiter auszubauen.

Die Aufgabe umfasst den Vertrieb von Printing und Computing Produkten, Dienstleistungen und Lösungen im Endkundensegment Midmarket/Small Medium Business über unseren autorisierten Fachhandelspartner.

Sie/Er ist verantwortlich für die Acquisition von neuen Kunden- und Projektsituationen in Zusammenarbeit mit einer Inside Sales Organisation.

Das Angebotsportfolio umfasst die Commercial Computing Produkte , wie Notebooks und Tablet für den mobilen User, Workstations für den High End User und deren Lösungen. Deweiteren gehören die Commercial Print Produkte und deren Lösungen zum Portfolio, dass Sie bei Ihren Kunden adressieren.

Desweiteren wird ein Teil Ihrer Aufgaben

- das regelmäßiges Reporting (Umsatz, Projekt Funnel, Forecast)
- die Übernahme von teamübergreifenden Projekten zur Erreichung des Gesamtumsatzzieles
- Realisierung der im Businessplan definierten Ziele (Umsatz, Neukundengewinnung, Marketingaktivitäten) kritischer PPS-Product Roll-Overs und End-of-life Situationen auf Partnerebene sein

Was erwarten wir?

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in Betriebswirtschaft oder ähnliches
- Erste Erfahrungen im Endkunden- und/oder indirekten Channel-Vertrieb, auch in Neukundenakquise (z.B. in Praktika)
- Energie und Motivation im Team neue Strukturen und Abläufe zu entwickeln die den langfristigen Geschäftserfolg sicherstellen
- Hohe Affinität zum Teamplay besonders in virtuellen/internationalen Teams
- Kreativität und Mut neue Vorgehensweisen zu implementieren, die HP einen langfristigen Vorteil am Markt bringen
- Gute Marktkenntnisse im Bereich PC Clients und Printing (Partner- und Kundenlandschaft, Wettbewerber, Technologien, Trends)

- Überzeugende Kommunikations- sowie sehr gute Präsentationsfähigkeiten
- Deutschkenntnisse auf Niveau Muttersprache, sehr gute Englischkenntnisse

Was bieten wir?

Eine extrem mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur - den «HP Way». Gegenseitiges Vertrauen, Offenheit und Ehrlichkeit, Teamarbeit, die Verpflichtung zu Qualität und Innovation und Flexibilität sind feste Bestandteile dieser Kultur, die auch heute noch aktiv gelebt wird. Flexible Arbeitszeiten, ein attraktives Gehaltspaket und umfangreiche Sozialleistungen machen uns zu einem der attraktivsten Arbeitgeber weltweit.

Über HP:

Bei HP setzen wir Ideen in Technologien um, die jedermann überall helfen soll. Jeder Mitarbeiter, auf jedem Level und in jeder Funktion ist angehalten seine Ideen zu verwirklichen. Wir glauben, dass alles erreicht werden kann, wenn man nur daran glaubt.

So bieten wir unseren Unternehmens- und Privatkunden ein herausragendes Portfolio. Ob es sich um das erste Tablet für die geschäftliche Nutzung handelt oder unsere PCs und Drucker: Wir entwickeln Produkte und Lösungen, die zu Hause, im Büro und mobil ein optimales Ergebnis liefern.

Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung auf unsere Webseite hp.com/jobs (ID 3020109).

Sie finden uns auch auf:

<http://www.facebook.com/hpcareers>

<https://www.xing.com/companies/hpinc>.

<https://twitter.com/hpcareers>