

Die Erfolgsgeschichte des 1988 gegründeten und börsennotierten Unternehmens Transcend begann mit der Entwicklung und Produktion von Arbeitsspeicher für PCs, Server, Workstations und Peripheriegeräte. Seit dem Jahr 2000 konnte Transcend seine Erfahrung erfolgreich auf den Flashspeicher-Sektor übertragen und ist heute ebenfalls einer der führenden Anbieter von Flash-Produkten (z.B. Speicherkarten, JetFlash™ USB-Sticks, T.sonic™ MP3-Player). Global setzte die Transcend-Gruppe in 2007 1,2Mrd. US\$ um. Nach der Aufnahme von mobilen Festplatten (z.B. StoreJet™) in das Produkt-Portfolio hat Transcend mit seinem digitalen Bilderrahmen T.photo™ außerdem ein leistungsstarkes Produkt für die Speicherung und Darstellung von Bilddaten im Angebot. Der Hauptsitz von Transcend befindet sich in Taipeh (Taiwan). Von der deutschen Niederlassung in Hamburg aus betreuen wir mit 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unsere Distributoren, Retailer und Systemintegratoren in Deutschland, Österreich und in der Schweiz (mehr unter [www.transcend.de](http://www.transcend.de)).

## Haben Sie Ihren Abschluss bald in der Tasche und suchen eine interessante Stelle in der IT-Industrie?

Dann sind Sie bei uns genau richtig. Wir suchen zum nächstmöglichen Termin für unsere Deutschlandzentrale in Hamburg stark engagierte

# Junior Account Manager in Vollzeit (m/w)

### Diese Aufgaben erwarten Sie bei uns

Sie erweitern in einem schlagkräftigen Team unser bundesweit agierendes Vertriebsnetz für den B2B-Bereich. In Ihrer Rolle sind Sie verantwortlich für die systematische, aktive Vermarktung der gesamten Transcend Produktpalette - von Arbeitsspeichermodulen bis hin zu hochwertigen Consumer-Electronics Produkten. Dabei akquirieren Sie eigenständig Aufträge und betreuen Ihre Key Accounts in allen Fragen rund um die Geschäftsbeziehung. Sie sind kreativ und entwickeln gemeinsam mit Ihren Kunden strategische Vertriebsaktivitäten um sicherzustellen, dass Ihre Umsatzziele stets überschritten („to transcend“) werden. Sie berichten unmittelbar an die Vertriebsleitung Ihres Sales Force Teams.

### Das sollten Sie mitbringen

Unsere Erwartungen erfüllen Sie, wenn Sie nach einem erfolgreich absolvierten Studium erste erfolgreiche Vertriebserfahrungen sammeln konnten. Sie packen Aufgaben pragmatisch an und stecken Ihre Energie in den Kundenkontakt. Branchenerfahrungen im IT B2B- oder Retailkanal können Ihnen helfen, zu besten Vertriebsergebnissen zu gelangen, sind für uns aber keine zwingende Voraussetzung. Sichere PC-Benutzerkenntnisse (MS-Office) und Internetaffinität setzen wir ebenso voraus wie ein gutes Englisch in Wort und Schrift. Geschäftspartner sollen Sie aufgrund Ihrer verbindlichen und taktvollen Art schätzen. Sofern Sie Ihre Geschäftspartner darüber hinaus mit Kommunikations-, Kontakt- und Abschlussstärke sowie mit Durchsetzungsvermögen stets gekonnt überzeugen und für Ihre Angebote gewinnen, dann sollten wir uns unbedingt kennen lernen. Auch talentierten Berufseinsteigern geben wir gerne eine Chance.

Senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung, des möglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Telefonnummer unter Angabe Ihrer telefonischen Erreichbarkeit an:

**Transcend Information Trading GmbH**  
Personalabteilung \* Flughafenstraße 54 \* D-22335 Hamburg

Rückfragen zur Position beantwortet Ihnen Herr Dipl.-Kfm. George Linardatos gerne unter 040 / 538907-0 bzw. unter [hr@transcend.de](mailto:hr@transcend.de)