
Sales Manager (m/w/d)

Referenz-Nummer:	MSC-20726-1
Art der Anstellung:	Unbefristete Festanstellung
Ort:	Hamburg, Bremen, Berlin, Hannover, Bielefeld, Köln, Frankfurt am Main, Kassel, Nürnberg, Saarbrücken, Dortmund, Magdeburg, Erfurt, Stuttgart, Freiburg im Breisgau, München, Dresden, Leipzig
Reisetätigkeit:	bundesweit

Der Arbeitgeber

Unser Mandant aus Dresden mit ca. 80 Mitarbeitern wurde im Jahr 2000 gegründet und ist eine IT-Beratung mit den Geschäftsfeldern Quality, DevOps Beratung und Cloud & Security unter Einsatz von Open Source und proprietären Lösungen im Enterprise Umfeld. Zum Kundenstamm zählen bekannte DAX-Unternehmen, erfolgreiche mittelständische Unternehmen sowie innovative Start-Ups. Geboten werden neben fundierter Beratung auch handfeste Implementierung und preisgekrönter Support.

Die Position

- Du bist verantwortlich für die Neukundengewinnung und setzt dabei vor allem auf neue Wege, lässt aber unsere Bestandskunden nie aus dem Auge.
- Du begeisterst (Neu-) Kunden von unserem gesamten Dienstleistungsportfolio, das heißt, du holst spannende IT-Projekte im Rahmen von DevSecOps nach Dresden.
- Hierbei steuerst du den gesamten Prozess, angefangen von der Akquise, über die Preisverhandlung bis hin zum Abschluss.
- Dein Vertriebsgebiet umfasst die gesamte DACH-Region mit Fokus auf Deutschland.

Besondere Merkmale

- Gesamtpackage: erfolgsabhängige, ungedeckelte Prämien und attraktive Incentives stocken dein attraktives monatliches Gehalt auf. Ein Dienstwagen auch zur privaten Nutzung ist bei uns bei dieser Position selbstverständlich.
- Gestaltungsspielraum: entsprechend deiner Erfahrung hast du große eigene Handlungs- und Entscheidungsspielräume um kunden- und lösungsorientiert zu handeln.
- Wohlfühlfaktor: Familiäres Miteinander und Hilfsbereitschaft unter Kolleg:innen sind bei uns keine Floskeln, sondern werden gelebt. Daher stehen bei uns die Bürotüren auch offen.
- Flexibilität: Unsere Vertrauensarbeitszeit mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten ohne Kernarbeitszeit ermöglichen dir alles unter einen Hut zu bringen.
- Intensive Einarbeitung und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten mit klarem Karrieremodell
- Unbefristete Einstellung sowie leistungsgerechte Vergütung und attraktives Bonussystem (IncentiveCard)
- Homeoffice

Die Anforderungen

- Du verfügst über mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb von Dienstleistungen, idealerweise im IT-Bereich.
- Du bist eine kommunikationsstarke sowie abschlussstarke Persönlichkeit, überzeugst durch eine hohe Kunden- und Ergebnisorientierung und bist zudem sehr motiviert und engagiert.
- Du hast eine hohe IT-Affinität, Begriffe wie DevSecOps, Testautomatisierung und Cloud sind für dich keine Fremdwörter.
- Du freust dich über die Herausforderung, auch größere Auftragsvolumen verhandeln zu dürfen.
- Du hast sichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre Ansprechpartnerin

Mathilde Schmitt

vacantum Personalberatung
Unterer Erbsenbach 11
64760 Oberzent

M: +49 (0) 160 8168 960

schmitt@vacantum.com
www.vacantum.com

Gerne steht Ihnen Ihre Personalberaterin für Fragen zur o.g. Position auch telefonisch von Montag bis Freitag in der Zeit zwischen 10.00 h und 19.00 h zur Verfügung.

Ihre Bewerbung

Sind Sie an dieser Position interessiert? Dann bewerben Sie sich ganz einfach [online](#). Oder Sie senden uns per [E-Mail](#) Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Referenz-Nummer MSC-20726-1 und Informationen zu Ihrer Verfügbarkeit und dem gewünschten Gehalt.