

# DIE RICHTIGEN ZUTATEN

für eine erfolgreiche Kundenbeziehung sind für Sie kein Geheimnis?

## (Senior) Sales Manager (m/w/d) IT-Projekte

**Standort:** Hamburg, Düsseldorf

**Start:** ab sofort

### Wir sind PENTASYS

Wir sind ein führender IT-Dienstleister für maßgeschneiderte Software-Lösungen und IT-Beratung im Auftrag namhafter Kunden.

**Die Büros:** Hauptsitz in München, weitere in Nürnberg, Stuttgart, Frankfurt a.M., Düsseldorf und Hamburg.

**Das Gute:** Wir sind erfolgreich und wachsen – seit fast 25 Jahren.

**Das Beste:** Unsere Kolleginnen und Kollegen.

### Unser Ziel

#### Neue Kunden für unsere IT-Dienstleistungen!

Wir suchen für unsere Standorte Düsseldorf und Hamburg jeweils einen (Senior) Sales Manager, der zusammen mit unseren Business Development Managern tatkräftig dazu beiträgt, unser Kundenportfolio zu erweitern und bestehende Geschäftsbeziehungen weiter auszubauen. Freiraum? Bekommen Sie. Karriere-möglichkeiten? Haben Sie.

### Ihre Aufgaben

#### Gewinnen, Beraten, Betreuen!

In Ihrer abwechslungsreichen Position sind Sie für die Identifizierung, die Akquise und erfolgreiche Gewinnung neuer Kunden zuständig. Darüber hinaus betreuen und begleiten Sie unsere IT-Consultants sowie Kunden eigenverantwortlich durch alle Projektphasen hinweg. In unserem Vertrieb sind Sie außerdem für die Ausarbeitung von Angeboten sowie die Verhandlungsführung und den Vertragsabschluss zuständig. Ebenso pflegen Sie unsere bestehenden Kundenbeziehungen und bauen diese erfolgreich weiter aus. Auch Sales-Reports sind Teil Ihrer verantwortungsvollen Aufgabe.

### Wenn Sales so einfach wär', könnt's jeder

Wir suchen Teamplayer, die offen, loyal und neugierig sind. Auf unsere Kunden, unsere Consultants und IT-Projekte und alles, was uns sonst bewegt. Also Sie! Weil Sie aus eigenem Antrieb handeln. Weil Sie Lust haben, gute Ergebnisse zu liefern.

### Unsere Benefits

**Entwicklung:** Fachliche und persönliche Weiterentwicklung ist das A und O. Wir bieten umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten. Von Profis. Für Profis.

**Freiheiten:** Flexible Arbeitszeiten, Sabbatical, individuelle Karrieregestaltung.

**Finanzen:** Erfolgsbeteiligung, vermögenswirksame Leistungen, Buchbudget, „Pimp Your IT“-Budget.

**Umfeld:** Hochqualifizierte Kollegen, moderne IT-Ausstattung und motiviertes Team.

**Community:** Feste gehören zum Programm. Wer Vertrieb kann, kann auch feiern.

### Anforderungen

Sie bringen bereits mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb von individuellen IT-Projektdienstleistungen, bestenfalls in den Branchen Telekommunikation, Medien, Handel oder Industrie mit. Über IT-Know-How (gerne im JAVA/Web/Cloud Umfeld) freuen wir uns. Ihre Leidenschaft zum Vertrieb und Ihr Kontaktnetzwerk, bringen Sie gerne ein, um gemeinsam mit uns das langfristige Wachstum der PENTASYS zu gestalten.

**Senden Sie uns Ihre Bewerbung über unsere Karrierewelt – und wenn alles passt: Herzlich willkommen im Team!**

### SIE HABEN NOCH FRAGEN?

Dann rufen Sie uns bitte an.

Unsere HR-Abteilungen in München

**089/57952-553**

und Frankfurt

**069/7079839-553**

wissen bestens Bescheid.

Weitere Informationen und noch mehr spannende Stellenangebote von PENTASYS unter: [karrierewelt.pentasis.de](https://karrierewelt.pentasis.de)