

DIE RICHTIGEN ZUTATEN

für eine erfolgreiche Kundenbeziehung sind für Sie kein Geheimnis?

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

Branche: Cross Industries (Industrie, Handel, Pharma, Chemie, Manufacturing)

Standort: München

Start: ab sofort

Wir sind PENTASYS

Wir optimieren Geschäftsprozesse durch smarte IT-Lösungen – seit über 20 Jahren.

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

Das Gute: Unsere Projekte werden immer vielfältiger. Und vielfältiger.

Das Beste: Unsere Kolleginnen und Kollegen.

Unser Ziel

Neue Kunden für unsere IT-Dienstleistungen!

Wir suchen für unseren Standort München einen (Senior) Sales Manager, der zusammen mit unseren Business Development Managern tatkräftig dazu beiträgt, unser Kundenportfolio in der Business Unit „Cross Industries“ zu erweitern und bestehende Geschäftsbeziehungen weiter auszubauen. Freiraum? Bekommen Sie. Karrieremöglichkeiten? 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 Karrierestaltung.

Finanzen: Erfolgsbeteiligung, Übernahme von Reisekosten in Vorleistung, vermögenswirksame Leistungen, Buchbudget, „Pimp Your IT“- Budget.

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

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

Anforderungen

Sie bringen bereits mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb von individuellen IT-Dienstleistungen, bestenfalls in verschiedenen Branchen innerhalb Bayerns 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

089/57952-319

und Frankfurt

069/7079839-553

wissen bestens Bescheid.

Weitere Informationen und noch mehr spannende Stellenangebote von PENTASYS unter: karrierewelt.pentasis.de