



Deine Aufgaben

- Identifizierung, Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur Neukundengewinnung
- Verantwortung von der Akquisition über die Angebotsgestaltung bis hin zum Vertragsabschluss
- Durchführung von Verkaufs-Präsentationen (remote/onsite)
- Enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Vorstand und der Projektteilung
- Teilnahme an Messen & Events

Dein Profil

- Mehrjährige Erfahrung im IT-Lösungsvertrieb bzw. im Vertrieb von IT-Dienstleistungen
- „Hunting“-Mentalität und Abschluss-Orientierung
- Ausdauer und gründliche Arbeitsweise
- Sehr gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

Wir digitalisieren Geschäftsprozesse in Unternehmen. Wir verstehen betriebliche Abläufe und bringen diese modern und nutzerfreundlich auf mobile Endgeräte. Spezialisiert auf SAP Logistik optimieren wir die Wertschöpfung in verschiedensten Branchen.

Wenn du moderne IT-Lösungen mit hohem Nutzwert verkaufen willst, dann ist die Stelle als **Sales Manager (m/w/d)** in unserem Vertriebsteam das Richtige für dich!

Du bist dabei selbstverantwortlich in allen Prozessen der Neukundenakquise tätig. Von der Erstansprache (Inbound/Outbound) über Messe-Auftritte und Online-Präsentationen bis zum konkreten Presales unter Hinzuziehung unserer Projektleiter. Dabei wirst du von modernen Tools wie bspw. unserem CRM-System Hubspot und einem dynamischen Marketing unterstützt.

Neben einem attraktiven Gehaltspaket mit erfolgsorientiertem Anteil bieten wir dir eine betriebliche Altersversicherung, mobiles Arbeiten, 30 Tage Urlaub und viele weitere Benefits an.

Lerne uns in unserem schönen Büro in Potsdams Innenstadt mit Dachterrasse und Lounge-Bereich kennen. Wenn Du Dich in einem anpackenden Team wohl fühlst und der Arbeit mit Spaß begegnest, dann passt Du auch gut zu uns.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung an work@commsult.de