



Unser Klient, ein inhabergeführtes, unabhängiges und rein beratend tätiges Unternehmen, ist seit über 30 Jahren Partner für hochwertige sowie zukunftssichere Kommunikations- und IT-Lösungen für Unternehmen aus den verschiedensten Branchen (Industrie, Handel, Energiewirtschaft, Finanzwesen) vom Mittelstand bis zu international tätigen Konzernen und öffentlichen Auftraggebern.

Die ca. 70 Mitarbeiter gestalten den digitalen Arbeitsalltag von morgen und entwickeln IT- und Digitalisierungsstrategien, erstellen Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen und Handlungsempfehlungen für Ihre Kunden.

Zur Unterstützung der Vertriebsabteilung in den Regionen Rhein-Main/-Neckar/-Ruhr suchen wir Sie, als

Sales Manager (m/w/d) Consulting für IT-Lösungen

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche und individuelle Gestaltung des Vertriebsprozesses sowie Entwicklung von nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Vertrieb von lösungsorientierten IT-Dienstleistungen (Netze, IT, Kommunikation, Security, etc.)
- Strategischer Auf- und Ausbau partnerschaftlicher Kundenbeziehungen sowie eines Netzwerks aus Partnern und Herstellern
- Ganzheitliche Kundenbetreuung mit der Konzeption und Erstellung von Angeboten sowie Verträgen
- Koordination von Projekten und Ausschreibungsverfahren

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder ein vergleichbares Studium im technischen oder kaufmännischen Bereich, z. B. Betriebswirtschaftslehre (BWL) / Wirtschaftsinformatik
- Mehrjährige Erfahrungen im IT-Vertrieb bzw. Pre-Sales Bereich und im Umgang mit mittelständischen Auftraggebern sowie mit internationalen Konzernunternehmen
- Interesse an gängigen und neuen IT-Technologien sowie sehr gute Microsoft-Office-Kenntnisse
- Ausgeprägte Service- und Kundenorientierung sowie Überzeugungskraft und Eigeninitiative
- Freude an der Weiterentwicklung von Geschäftsfeldern sowie Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands
- Ausgezeichnete Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten mit verhandlungssicheren Deutsch- und Englisch Kenntnissen (auf C Level)

Unser Klient bietet

- Inhabergeführtes, stetig wachsendes, mittelständisches Unternehmen mit sehr gutem Ruf bei seinen Kunden und Mitarbeitern - Focus Top Arbeitgeber Mittelstand / Kununu - 100 % Weiterempfehlung
- Leistungsgerechte Bezahlung, Firmen-PKW (zur Privatnutzung) und moderne IT-Ausstattung
- Auszeichnungen als frauen- und familienfreundliches Unternehmen mit wertschätzender Kommunikation und gegenseitiger Unterstützung im Alltag, sowie Home Office Möglichkeit für flexibles Arbeiten

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **23113**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme stehen die Projektverantwortlichen zur Verfügung:

Frau Malin Löhnert und Herr Marcel Klein
+49 (0) 6022 70 90 200

Theo Klein + Partner Personalberatung

Industriering 7

D-63868 Großwallstadt

Telefon +49 6022 70 90 200

www.tklein-partner.de

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.