

Senior Sales Manager (m/w/d)

Ab sofort, Festanstellung, Vollzeit – du wohnst im Umkreis von Bochum, sodass du unser Büro in weniger als zwei Stunden erreichen kannst.

Deine Rolle bei uns:

Als erfahrener Profi bist du ein zentraler Bestandteil unseres Angebots- und Vertriebsprozesses. Mit deinem Wissen und deinem Engagement trägst du aktiv dazu bei, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Partnerschaften auszubauen. Dich erwartet ein kleines, motiviertes Team, in dem wir uns gegenseitig unterstützen und dir gleichzeitig viel Raum für selbstständiges Arbeiten geben. Unsere Zielsetzung sind zufriedene Kunden - den Weg dorthin gestaltest du!

Du übernimmst vielfältige Aufgaben:

- Beratung & Kundenentwicklung: Du berätst potenzielle Neukunden und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen weiter – mit Fokus auf IT- und Telekommunikationslösungen.
- Kundengewinnung: Du identifizierst und akquirierst neue Kunden und bist ein wichtiger Bestandteil unseres Vertriebsteams.
- Konzeption & Strategie: Du unterstützt den Vertrieb in der Pre-Sales-Phase, analysierst Kundenbedarfe, erstellst individuelle Konzepte und kalkulierst Angebote.
- Präsentation: Du präsentierst deine Ergebnisse und Konzepte in Zusammenarbeit mit dem Vertrieb – souverän und überzeugend.
- Netzwerkaufbau: Du pflegst langfristige Kundenbeziehungen und baust ein professionelles Netzwerk auf.

Das bringst du mit:

- Du hast ein technisches oder wirtschaftliches Studium oder eine ähnliche Ausbildung abgeschlossen und bringst mindestens 5 Jahre Berufserfahrung mit, idealerweise im Bereich ITK.
- Du überzeugst durch deine Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und Beratungskompetenz.
- Für Projekte bist du bereit zu reisen.
- Eigeninitiative, Motivation und ein hoher Qualitätsanspruch zeichnen dich aus.
- Du sprichst fließend Deutsch und kannst dich gut auf Englisch verständigen.
- Ein Führerschein der Klasse B rundet dein Profil ab.

Das bieten wir dir:

- Ein engagiertes, diverses und humorvolles Team, das ein angenehmes Arbeitsklima schafft
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege machen uns aus
- Einen Firmenwagen, den du auch privat nutzen kannst oder die Möglichkeit einer Car Allowance für deinen Privatwagen
- Zuschuss für die betriebliche Altersvorsorge
- Ein modernes Büro in der Bochumer Innenstadt
- 30 Tage Jahresurlaub und zusätzlich frei an deinem Geburtstag für die richtige Work-Life-Balance
- Firmenevents wie Sommer- und Jahresabschlussfeiern, die das „Wir-Gefühl“ stärken und Gelegenheit zum Netzwerken bieten
- Mobiles Arbeiten nach Absprache mit den Kunden möglich

Hast du noch Fragen? Jessica steht dir unter der +49 234 5450583 zur Verfügung. Sende bitte deinen Lebenslauf, relevante Zertifikate und Abschlüsse sowie, wenn vorhanden, Arbeitszeugnisse an karriere@netsit.net. Bitte gib zusätzlich deinen **frühestmöglichen Eintrittstermin** und deine **Gehaltsvorstellungen** an. Bitte beachte, dass wir nur vollständige Bewerbungsunterlagen berücksichtigen können.

Wir freuen uns auf dich!