



OPTIMAL SYSTEMS
A KYOCERA GROUP COMPANY

Einen coolen Job machen.

Sales Manager im Direktvertrieb (gn)

OPTIMAL SYSTEMS ist ein erfolgreicher Softwarehersteller in einer Wachstumsbranche. Wir suchen Tüftler*innen, Planer*innen, Visionäre – kurz: Macher*innen, die Lust darauf haben, unsere Kunden auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten.

Was wir Dir bieten

- › Eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre, in der Du Dein Potenzial auch langfristig einbringen kannst,
- › großzügige und moderne Büroräume, flache Hierarchien sowie eine offene Kommunikation,
- › flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit, mobil zu arbeiten sowie zwei Poolwagen zur privaten Nutzung,
- › vom Arbeitgeber bezahlte Linguarama – Business Englischkurse,
- › ein firmeneigenes Sportstudio mit Personal-Trainer*in sowie Gesundheitsberatung und -workshops,
- › betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss zu Kitakosten, Fahrrad-Leasing, Mitarbeiterrabatte, Teamevents und einiges mehr.

Woran Du mit uns arbeitest

- › Du bist in Deiner Rolle für das Führen des gesamten Vertriebsprozesses und somit u. a. für die aktive Neukundengewinnung und die dazugehörigen Vertragsverhandlungen zuständig.
- › Du betreust unsere Bestandskunden und förderst den Nachverkauf von Lizenzen und Dienstleistungen wie Wartungsarbeiten.
- › Du kommunizierst sicher auf Entscheider*innenebene, trägst die Umsatz- und Margenverantwortung für das gesamte Vertriebsgebiet und bist für die Bearbeitung von Ausschreibungen zuständig.
- › Du erstellst und verfolgst Angebote zur Auftragsgewinnung und analysierst die kurzfristigen sowie strategischen Anforderungen unserer Kunden.
- › Du planst & hältst Präsentationen zu unseren Produkten & repräsentierst unser Unternehmen auf Messen und Veranstaltungen.
- › Du tauschst Dich kontinuierlich mit Deinen Vertriebskolleg*innen sowie der Vertriebsleitung aus und sammelst & bereitest Marktinformationen auf, um fundierte Entscheidungen zu treffen.
- › Du baust Kundennetzwerke auf, um Kundenmehrwerte und Trends zu erkennen und bist für die Datenpflege sowie die Erstellung von Forecast-Reportings zuständig.

Womit Du uns überzeugst

- › Mit Deiner abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung oder Deinem Studium, gern im technischen oder wirtschaftswissenschaftlichen Umfeld, bzw. einer vergleichbaren Qualifikation,
- › Deiner praktischen Erfahrung in den beschriebenen Tätigkeiten und in der Vermarktung von (ECM-)Software sowie Deinen sicheren Kenntnissen von Vertriebsprozessen,
- › Deinem technischen Verständnis und Deinem Wissen von IT-bezogenen Themen (z. B. Server, Client, Cloud, SaaS),
- › Deinem gekonnten Umgang mit den gängigen Microsoft Office-Anwendungen und Deinen sehr guten Deutschkenntnissen,
- › Deinem sicheren Auftreten und Knowhow in der Gesprächsführung sowie im Aufbau von Netzwerken, Deinen ausgeprägten Verhandlungskompetenzen und Deinem hohen Durchsetzungs- und Durchhaltevermögen,
- › Deinem effektiven Selbstmanagement, Deinen analytischen Fähigkeiten und Deiner guten Auffassungsgabe,
- › Deinem starken Engagement sowie Deinem hohen Maß an Loyalität, Vertrauenswürdigkeit und Empathie.

Auf einen Blick

Stellen-ID: VER-SAMA-2502-OSJC (Bitte in der Bewerbung angeben.)
Beginn: Ab sofort, in Vollzeit
Ansprechpartner*in: Daniel Lugner - Chief Sales Officer Germany & Janina Grepel - Talent Acquisition Managerin
Standort: OPTIMAL SYSTEMS GmbH, Unternehmenszentrale, Cicerostraße 26, 10709 Berlin ODER deutschlandweit aus dem Home-Office
Kontakt unter: job@optimal-systems.de oder bewirb Dich jetzt über jobportal.optimal-systems.de
jobs.optimal-systems.de

Software für Macher.