



OPTIMAL SYSTEMS
A KYOCERA GROUP COMPANY

Einen coolen Job machen.

Sales Manager für Kunden der Öffentlichen Verwaltung | Region Westdeutschland (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 mit zahlreichen Pausenzonen ausgestattet mit Billardtisch und Konsole – auch Hunde sind bei uns willkommen,
- › außergewöhnliche Teamevents wie Grillabende auf unserer Dachterrasse und beste Erholungsmöglichkeiten, inklusive bezuschusster Massagen sowie vielfältigen Fitness- & Sportangeboten in Kooperation mit Hansefit,
- › flache Hierarchien, eine offene Kommunikation, flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, im Home-Office zu arbeiten sowie 30 Tage Urlaub im Jahr,
- › ein attraktives Vergütungsmodell bestehend aus einem fixen Grundgehalt sowie einem variablen Anteil und einen Firmenwagen, der Dir auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht,
- › individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten, betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss zu Kitakosten, Fahrrad-Leasing, Mitarbeiterrabatte und einiges mehr.

Woran Du mit uns arbeitest

- › Du bist Teil unseres vierköpfigen Sales Manager-Teams, das Dir im Rahmen Deines Onboardings stets mit Rat & Tat zur Seite steht und gemeinsam mit Dir das Vertriebsgebiet kontinuierlich weiterentwickelt.
- › Du bist innerhalb Deiner Region für die Akquise von Neukunden aus der Öffentlichen Verwaltung sowie für den Ausbau unseres Bestandskundenstamms zuständig.
- › Du koordinierst im Rahmen von Ausschreibungen alle Aktivitäten, die zu einer erfolgreichen Bearbeitung gehören und wirst dabei von Deinen Kolleg*innen aus dem Bereich Professional Services und der Abteilung Presales & Tender Management unterstützt.
- › Du planst und hältst Präsentationen zu unseren Produkten, sowohl online als auch bei unseren Kunden vor Ort.
- › Du repräsentierst unser Unternehmen auf Messen und weiteren Veranstaltungen.

Womit Du uns überzeugst

- › Mit Deiner abgeschlossenen Berufsausbildung im kaufmännischen und/oder technischen Bereich oder einer vergleichbaren Qualifikation,
- › Deiner fundierten Vertriebserfahrung sowie idealerweise Deinem Interesse für den Bereich der Öffentlichen Verwaltung,
- › Deinen sicheren Kenntnissen im Umgang mit Microsoft Office und bestenfalls mit DMS/ECM-Lösungen,
- › Deinem ausgeprägten Interesse an Software- bzw. technischen Produkten sowie Deiner Fähigkeit, Dich in die Kundensituation innerhalb der Öffentlichen Verwaltung einzudenken,
- › Deinem souveränen und gewinnenden Auftreten sowie Deinen Kommunikationsfähigkeiten,
- › Deinem hohen Maß an Eigeninitiative und Deinem Willen, Dich und das Team stetig weiterzuentwickeln.

Auf einen Blick

Stellen-ID:	OSVH-SAMA-2503-OSJC (Bitte in der Bewerbung angeben.)
Beginn:	Ab sofort, in Vollzeit
Ansprechpartner*in:	Svenja Möller – Personalreferentin
Standort:	OPTIMAL SYSTEMS Vertriebsgesellschaft mbH Hannover, Wöhlerstraße 42, 30163 Hannover
Kontakt unter:	job.hannover@optimal-systems.de oder bewirb Dich jetzt über jobportal.optimal-systems.de

jobs.optimal-systems.de

Software für Macher.