



**OPTIMAL SYSTEMS**  
A KYOCERA GROUP COMPANY

Einen coolen Job machen.

## Sales Manager (gn)

Vom Phoenixsee aus Nordrhein-Westfalen digitalisieren und sich nebenbei den Herausforderungen von morgen stellen? Das machen WIR und in Zukunft hoffentlich auch DU! Werde Teil unseres Sales-Teams und baue gemeinsam mit uns langfristige Kundenbeziehungen auf. Du willst die erste Kontaktperson unserer Kunden sein und sie vom digitalen Arbeiten überzeugen? Dann bist Du bei uns genau richtig!

### Was wir Dir bieten

- › Eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit in unseren großzügigen und coolen Büroräumen direkt am Phoenixsee sowie eine dynamische Arbeitsatmosphäre, in der Du Dein Potential auch langfristig einbringen kannst,
- › ein motiviertes und engagiertes Team, das Dich dazu inspiriert, Dich stetig weiterzuentwickeln sowie flache Hierarchien und eine offene Kommunikation.

Zudem kannst Du Dich auf folgende Benefits freuen:

- › **Gesundheit:** Obst und Getränke zum freien Verzehr, Fahrrad-Leasing, Fitnesstraining & Physioanwendungen
- › **Flexibilität und Zukunft:** flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit, remote oder im Home-Office zu arbeiten, betriebliche Altersvorsorge, eine Unfallversicherung für alle Mitarbeitenden, die auch im privaten Umfeld greift, Zuschuss zu Kitakosten, Englischkurse & Fortbildungen
- › **Gemeinschaft und Freizeit:** Mitarbeiterrabatte, abwechslungsreiche Teamevents

### Woran Du mit uns arbeitest

- › Du gewinnst in enger Zusammenarbeit mit dem Team Neukunden, betreust eigenverantwortlich Bestandskunden und berätst sie bezüglich unserer ECM-Softwarelösung enaio®.
- › Du planst und hältst Präsentationen, Seminare und Workshops zu unseren Produkten.
- › Du identifizierst und analysierst im Rahmen von Vertriebstermine die Anforderungen der Kunden für die Erstellung individueller Angebote.
- › Du erarbeitest Lösungskonzepte, kalkulierst die Angebote und stimmst sie auf die Kundenbedürfnisse ab.
- › Du analysierst die Wettbewerbssituation und Bedarfsstruktur potentieller Kunden und baust unseren Kundenstamm auf dieser Grundlage aktiv aus.

### Womit Du uns überzeugst

- › Mit Deinen ersten Erfahrungen im beschriebenen Aufgabenbereich, wichtiger ist jedoch Dein Wille, Dich in die Themen einzuarbeiten,
- › Deinen guten Kenntnissen im Umgang mit den gängigen MS Office-Anwendungen,
- › Deinen sehr guten Deutsch- sowie guten Englischkenntnissen in Wort und Schrift,
- › Deiner Bereitschaft für gelegentliche Dienstreisen innerhalb Deutschlands, sofern Bedarf besteht,
- › Deiner Leidenschaft für Digitalisierung, die Du gerne weitergibst sowie Deiner Fähigkeit, Netzwerke aufzubauen,
- › Deinen stark ausgeprägten Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten und Deiner Freude am Umgang mit Menschen,
- › Deiner zuverlässigen und verantwortungsbewussten Art.

### Auf einen Blick

<b>Stellen-ID:</b>	OSVD-SAMA-2412-OSJC (Bitte in der Bewerbung angeben.)
<b>Beginn:</b>	Ab sofort, in Vollzeit
<b>Ansprechpartner/in:</b>	Felicia Amelie Blume – Team Leader Sales
<b>Standort:</b>	OPTIMAL SYSTEMS Vertriebsgesellschaft Dortmund mbH, Phoenixseestraße 20, 44263 Dortmund
<b>Kontakt unter:</b>	<a href="mailto:job@optimal-systems.de">job@optimal-systems.de</a> oder bewirb Dich jetzt über <a href="https://jobportal.optimal-systems.de">jobportal.optimal-systems.de</a>