

Unser Mandant ist ein weltweiter Anbieter von Cloud-IT Lösungen für b2b Integration und digitale Unternehmenskommunikation. Auf Basis der eCommerce-Plattform integrieren sich deren Kunden weltweit mit ihren Handelspartnern. Das Unternehmen stellt dabei effiziente Geschäftsprozesse durch reibungslosen elektronischen Datenaustausch sicher. Unser Mandant sorgt für den zuverlässigen Versand digitaler Dokumente und täglicher millionenfach sicherer Transaktionen zwischen Unternehmen und ihren Partnern und Kunden.

Über 600 Mitarbeiter in 14 Ländern sorgen dafür, dass sich über 30.000 Unternehmenskunden auf die zum Unternehmen ausgelagerten Prozesse verlassen und auf ihr eigenes Kerngeschäft konzentrieren können.

Zur Verstärkung des Vertriebs in Deutschland suchen wir einen

Sales Manager Neukunden (w/m) in Frankfurt

In dieser Position verantworten Sie die Akquisition neuer Kunden in ausgewählten Schlüsselbranchen.

Ihre Aufgaben:

Der Aufgabenbereich reicht von der Marktanalyse und Identifizierung über die direkte Kundenansprache bis hin zur Angebotslegung und Vertragsverhandlung. Diese Position erfordert eine ausgeprägte Neukundenaffinität in Verbindung mit strategischem Handeln. Dienstsitz ist Frankfurt am Main.

Als neues Teammitglied überzeugen Sie durch Ihre Persönlichkeit als Verkäufer und Teammitglied. Sie sind es gewohnt, selbstbestimmt zu handeln und verstehen sich als „Unternehmer im Unternehmen“. Systematische Arbeitsweise verbinden Sie mit Erfolgsorientierung und Einsatzwillen.

Ihr Profil:

Sie verfügen über einen akademischen Abschluss oder eine abgeschlossene Berufsausbildung und haben mindestens 3 Jahre erfolgreich Telekommunikationsdienstleistungen oder Software verkauft.

Idealerweise aber nicht notwendigerweise haben Sie dabei Erfahrungen im Umfeld von EDI, eCommerce oder Unified Communication gesammelt. Als Quereinsteiger in die Informationstechnologie müssen eine langjährige, erfolgreiche Vertriebsbiographie nachweisen können. Sichere Englischkenntnisse sollten Ihr Profil abrunden.

Unser Mandant ist als dynamisch wachsendes Unternehmen im spannenden Cloud-Computing Umfeld erfolgreich. Als internationales Unternehmen bieten wir, über eine attraktive Vergütung hinaus, vielfältige Perspektiven zur persönlichen Weiterentwicklung.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung in deutscher oder englischer Sprache unter Angabe der Stellenbeschreibung per E-Mail oder Post an:

Doris Cepluch
Carmen Wachsmann Personalberatung
Waltherstraße 33
80337 München
Fon +49 89 5463619-11
dc@wachsmann-personalberatung.de