

Sales Manager mit Perspektive m/w/d Softwarelösungen B2B

 Kempen  GEDAK GmbH  IT-Dienstleistungen  ca. 50  1098V

Als **Sales Manager m/w/d** übernehmen Sie Verantwortung in einer zukunftssicheren Branche. Mit Ihrer Vertriebsleidenschaft, fundierten Branchenkenntnissen und -erfahrungen tragen Sie als Vertriebsprofi maßgeblich zum kontinuierlichen Erfolg des Unternehmens bei. Das dynamische Arbeitsumfeld zeichnet sich durch eine familiäre Atmosphäre und flache Hierarchien aus, in der der Teamgedanke „niemand wird allein gelassen“ einen hohen Stellenwert hat. Sie profitieren von einem flexiblen, hybriden Arbeitsplatzmodell sowie einer Vielzahl weiterer attraktiver Benefits. Zudem bietet die Position die Chance auf zunehmende Verantwortung und – bei entsprechender persönlicher Eignung – das schrittweise Hineinwachsen in eine Leitungsposition.

Unternehmen

Unser Auftraggeber, die Gedak GmbH (www.gedak.de) mit Sitz in Kempen, ist ein Unternehmen aus dem Verbund der teNeues Gruppe und entwickelt und vertreibt webbasierte Shopsysteme, Sales- und CRM-Lösungen, DMS-Systeme, Reporting-Anwendungen und Individualentwicklungen nach Kundenvorgaben.

Ihre Aufgaben

Als Sales Manager sind Sie unter anderem für die folgenden Aufgaben verantwortlich:

- Akquise von Neukunden für Softwarelösungen
- Leadgenerierung und Leadmanagement in enger Abstimmung mit unserem Marketing
- Aktive Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden über verschiedene Kontaktkanäle, einschließlich Kaltakquise und LinkedIn-Selling
- Effektive Nutzung unseres Customer-Relationship-Management (CRM) Systems zur Verwaltung von Kundenkontakten, Verfolgung von Verkaufsaktivitäten und Optimierung des Vertriebsprozesses
- Erstellung von Angeboten im nationalen und internationalen Bereich
- Angebotsverfolgung bis hin zur Verhandlung und Abschluss
- Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Vertriebsstrategien/-konzepte

Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse Sie haben eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische und/oder technische Ausbildung, idealerweise mit einer Fort- bzw. Weiterbildung (bspw. im Bereich der Wirtschaftsinformatik).

Berufserfahrung Sie verfügen über eine mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Position im Umfeld eines technologisch führenden Unternehmens oder aus einem Unternehmen, welches mittelständische Unternehmen zu IT-Themen berät (Softwarelösungen im B2B-Bereich).

Ihre Persönlichkeit

- Fähigkeit, auf C-Level-Ebene mit Kunden (im B2B-Bereich) souverän und respektvoll zu kommunizieren
- Erfahrung im Software-Direktvertrieb (B2B)
- Eigenmotivation und Einsatzbereitschaft zur Neukundenakquise in Deutschland
- hohe IT-Affinität und Begeisterung für Softwarelösungen
- wertschätzende Team- und Sozialkompetenzen

Bitte richten Sie Ihre vollständige Bewerbung – inkl. Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer **1098V** an unsere E-Mail-Adresse. Aus Datenschutzgründen bitten wir Sie, alle Anlagen als PDF zu versenden.

PiM Personal im Mittelstand GmbH

Rathausstraße 28
53225 Bonn

 www.pim-hr.de

Ihre Ansprechpartnerin

Lena Maske

 info@pim-hr.de
 0228 50 43 440

