

Seidel & Friends Consulting ist eines der führenden unabhängigen deutschen Beratungsunternehmen für Digitalisierung und Informationstechnologie. Wir beraten mittelständische Unternehmen u. a. in der Optimierung und dem Management ihrer Telefonie, in der Leistungssteigerung ihres Unternehmensnetzwerks sowie in der Einführung von IT-Service Management und Enterprise Mobility Management Lösungen.

Zur Verstärkung unseres dynamischen Vertriebsteams suchen wir einen

Sales Manager B2B (m/w/d)

Vollzeit

Deine Tasks

- Eigenverantwortliche Bearbeitung eines Vertriebsgebietes durch Neukundengewinnung sowie durch den kontinuierlichen Ausbau von Bestandskunden
- Aufbau und Steuerung der eigenen Sales Pipeline inkl. eines regelmäßigen Forecast- Prozesses
- Stetige Beobachtung des Telekommunikations- und IT-Marktes
- Selbstständige Koordination zu den vertriebsnahen Fachabteilungen und eingebundenen Partnern
- Pflege der Vertriebstätigkeiten im CRM-System

Dein Profil

- Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder kaufmännisches Studium
- Fundierte Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, speziell in der Neukundenakquise (KMU, Key Account)
- Lösungsorientiertes Arbeiten verbunden mit unternehmerischem Denken sowie ausgeprägtem kaufmännischem Verständnis
- Ein hohes Maß an Eigenmotivation und erfolgsversprechendem Zeitmanagement
- Ausgeprägtes Kommunikationsgeschick gepaart mit souveränem und verbindlichem Auftreten
- Leidenschaft für Innovationen, Digitalisierung, Telekommunikation und IT
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Führerschein der Klasse B

Deine Benefits

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis mit attraktivem Gehaltsmodell
- Keine festgefahrenen Strukturen, wir bieten Raum für Individualität und Kreativität
- Smartphone, Laptop sowie attraktive Dienstwagenpolicy für den dienstlichen und privaten Gebrauch sowie Homeofficemöglichkeit
- Vielfältige Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Klimatisierte Räumlichkeiten mit kostenfreiem Kaffee, Tee, Kaltgetränken und frischem Obst
- Jobrad
- Sympathisches Team in modernem Office
- Ein positives Arbeitsklima & familiäres Arbeitsumfeld
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen
- Regelmäßiges Teamevents und gemeinsames Feiern von Erfolgen

Lust bekommen Kunden zu Fans zu machen?

Dann schicke Deine aussagekräftige Bewerbung mit Gehaltsvorstellung sowie möglichem Eintrittstermin an **bewerbung@seidel-friends.de**