

## Senior- (Digital) WP Sales Manager (m/w/d)

### Unser Auftraggeber ....

gehört zu den führenden international aufgestellten Technologieunternehmen. Seit über 40 Jahren plant und realisiert man unterschiedlichste Kundenprojekte. Eine vierstellige Anzahl an Mitarbeitern in mehr als 30 Ländern kümmern sich um die Optimierung technischer Infrastrukturen in Konzernen & mittelständischen Unternehmen. Unabhängig von Herstellern sorgen sie in länderübergreifenden Projekten dafür, dass die Kunden digital und nachhaltig ihren Geschäftsaktivitäten erfolgreich nachgehen können.

Sie verstehen die kaufmännischen als auch die technologischen Herausforderungen, denen sich Unternehmen in Zeiten des permanenten Wandels gegenübersehen. Ihr Fokus richtet sich nicht auf einzelnen Themenfelder, sondern auf ganzheitliche Lösungs- bzw. Arbeitsplatzkonzepte. Dabei nehmen Sie eher die „Helicopter View Perspektive“ ein, als in die Tiefe einzelner Projektschritte einzutauchen.

### Hier ist Ihre Expertise gefragt:

- Positionierung der Lösungsbereiche bei definierten Zielkunden.
- Übernahme des Cross-Selling bei Bestandskunden
- Enge Zusammenarbeit mit den Account Manager(inne)n und involvierten Fachabteilungen
- Komplexe Arbeitsplatzkonzepte weiter entwickeln und im Rahmen des gesamten Lösungsportfolios unseres Auftraggebers kundenindividuell zu beraten und zu verkaufen

### Das bringen Sie mit:

- Abschluss einer kaufmännischen oder (IT-)technischen Ausbildung bzw. eines Studiums
- Einschlägige Berufserfahrung, idealerweise im IT-Lösungsvertrieb
- Verhandlungs- und Abschlusssicherheit auf allen Ebenen der Entscheidungsträgerhierarchie
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit in Verbindung mit einer Kundenorientierung, die dem Motto „Erst verstehen, dann verstanden werden“ folgt

### ...und das Environment?

Ein modernes Unternehmen mit flachen Hierarchien; eine Arbeitsumgebung, die kreatives Mitdenken fordert und fördert; ein dynamisches technologisches Umfeld, das über den heutigen IT Mainstream hinausreicht; ein umfassendes - individuell geplantes – „Starter Programm“, inkl. einer Start-Up Woche, das die Basis für weiterführende Fortbildungsprogramme bildet und persönliche Karriereoptionen eröffnet. Dazu ein „feel good package“, in dem vom Diensthandy bis zur Gesundheitsvorsorge vieles abgedeckt wird.

Bei Interesse an einem vertiefenden Gedankenaustausch wenden Sie sich bitte telefonisch an Herrn Ralf Jürgen Bodczian (Mobil: +49 (0) 172 52 98 036 /Office: +49 (0) 231 477 378 0) oder per Mail an [karriere@selectionconsult.de](mailto:karriere@selectionconsult.de)

## selectionconsult GmbH.

### wir punkten durch Erfahrung

Personalberatung für IT- Fach- & Führungskräfte aus Vertrieb, Consulting & Entwicklung  
44287 Dortmund . Tel. 0049 (0)231 477 378 0 Mobil 0049 (0) 172 52 98 036

Mail: [Kontakt@selectionconsult.de](mailto:Kontakt@selectionconsult.de) – Web: [www.selectionconsult.de](http://www.selectionconsult.de) – Vakanzen [www.foxxen.de](http://www.foxxen.de)

### Summary

**Orte**  
Frankfurt, Stuttgart &  
Home Office

**Reisebereitschaft:**  
Niedrig - Mittel

**Der nächste Schritt:**  
Für die Kontaktaufnahme bitten wir um eine Telefonnummer oder Mailadresse sowie ein Zeitfenster, wann wir Sie erreichen können. Natürlich freuen wir uns auch über Ihre initiative Kontaktaufnahme.

### Anmerkung

Die Bewerbungsunterlagen sind Ihre Visitenkarte. Nutzen Sie die Gelegenheit professionell darzustellen, wer Sie sind, was Sie können und wohin Sie wollen. Sehr gerne unterstützen wir Sie dabei den Inhalt und das Layout der Unterlagen weiter zu optimieren.