

IT Sales Professional (m/w/d)

Personaldienstleistungsbranche

Bundesweit

Wir sind eine auf die Besetzung anspruchsvoller Fach- & Führungsvakanzen in der IT Welt spezialisierte Personalberatung. Seit mehr als 10 Jahren unterstützen wir IT Professionals aus Management, Vertrieb & Consulting beim Finden neuer Herausforderungen.

Unser Auftraggeber (Tochtergesellschaft einer bundesweit bekannten Unternehmensgruppe) ist ein IT Dienstleister mit mehr als 500 namhaften Kunden. Das Unternehmen expandiert nachhaltig und erfolgreich in einem dynamischen Marktumfeld. Aktuell sucht man für verschiedene Standorte in Deutschland

Sales Professionals mit langjähriger Erfahrung in der IT Personaldienstleistungsbranche.

Ihre Aufgaben

- Business Development durch gezielte Neukundenansprache und Bestandskundenentwicklung
- Fach- & Führungskräfte - hier speziell die IT Entscheider - der Zielunternehmen vom Kompetenz- & Leistungsspektrum des eigenen Unternehmens nachhaltig überzeugen
- Neue Aufträge und Projekte (z.B. im Rahmen der digitalen Transformation) gewinnen
- Sie setzen Ihre Markt- und Kundenkenntnisse dazu ein, neue Ideen zur weiteren Unternehmensexpansion und Kundenansprache an das Führungsteam zu kommunizieren
- Sie konzentrieren sich auf das Erreichen Ihrer Umsatzziele. Das Recruiting Team übernimmt die Suche nach den passenden Experten für die IT Vakanzen Ihrer Kundenunternehmen

Was Sie mitbringen sollten

- Ein durch und durch guter Vertriebsprofi zu sein und jeden Status Quo als persönliche Herausforderung zu weiterer Entwicklung zu betrachten
- Aus erfolgreichen Vertriebsjahren heraus den Wunsch entwickelt zu haben, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen und mittelfristig mehr Verantwortung zu übernehmen
- Ein Teamplayer sein und gleichzeitig erfolgreich selbständig agieren können
- Vertriebsglut im Blut zu haben und überzeugend zu leben

Das können Sie erwarten

- Persönliche Weiterentwicklung in einem Unternehmen mit dem Anspruch eines Qualitätsführers
- Eine Unternehmenskultur des leistungsorientierten Miteinanders
- Professionelle Akquiseunterstützung und Termingenerierung durch das interne Pre-Sales Team
- Ein professionelles On-Boarding Programm mit persönlichem Coach
- Ein 7-stufiges Sales-lastiges Karrieremodell
- Home Office Option, Dienstwagenregelung, Laptop, Handy, großer Bildschirm für zu Hause, ein Business E-Bike-Leasingmodell etc.
- Einen Gehaltsrahmen, der Sicherheit bietet und durch ein ungedeckeltes Provisionsmodell Erfolg direkt und nachhaltig belohnt.

Wenn wir Ihr Interesse an weiteren Details zu dieser Vakanz geweckt haben, freuen wir uns auf ein erstes Sondierungstelefonat. Ralf J. Bodczian Mobil: +49 (0) 172 52 98 036 /Office: +49 (0) 231 477 378 0 oder per Mail an ralf.bodczian@selectionconsult.de

selectionconsult GmbH.

wir punkten durch Kontakte

Personalberatung für IT- Fach- & Führungskräfte aus Management, Vertrieb & Consulting

44287 Dortmund . Tel. +49 (0) 231 477 378 0 Mobil +49 (0) 172 52 98 036

Mail: Kontakt@selectionconsult.de – Web: www.selectionconsult.de