

Sales Manager/in (m/w/d) (Full-time | Berlin)

Deine Aufgaben

- Präsentation des Leistungsspektrums der secrypt GmbH
- Aktiver Vertrieb von erklärungsbedürftigen Softwarelösungen und Dienstleistungen an Geschäftskunden
- Selbständige Neukundenakquise und Betreuung der Bestandskunden und Partner
- Analyse und Erschließung von Kundenpotenzialen
- Beratungs- und Verkaufsgespräche
- Angebotserstellung und Bearbeitung von Ausschreibungen
- Erarbeitung, Umsetzung und Dokumentation von Vertriebsaktivitäten

Dein Profil

- Abgeschlossene Ausbildung im EDV-technischen und/oder kaufmännischen Bereich (z.B. Informatik-Kaufmann/Kauffrau oder EDV-Kaufmann/Kauffrau), alternativ ein abgeschlossenes (Fach-) Hochschulstudium oder eine vergleichbar fundierte Qualifikation
- Vertriebserfahrung im IT-Umfeld
- Spaß am Verkauf und an der Kommunikation mit Menschen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse, da auch internationale Anfragen beantwortet werden
- Reisebereitschaft, überwiegend in der DACH-Region
- Eigenmotivation und Weiterbildungsinteresse

Wir bieten Dir

- Unbefristete Festanstellung
- Faires Gehalt mit attraktivem variablen Anteil (Provision) bei pünktlicher Bezahlung
- Flexible Arbeitszeiten
- Home Office teilweise möglich
- Angenehme Arbeitsatmosphäre mit kreativen Gestaltungsspielräumen, kurze Entscheidungswege
- Sehr großes Kunden- und Partnernetzwerk
- Interessante Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Gut angebundenes Büro in der Nähe vom Kudamm

Hast Du Interesse?

Fragen beantworten wir Dir gern unter +49 30 756 59 78-0.

Deine Bewerbung schicke bitte an jobs@secrypt.de.

Wir freuen uns auf ein persönliches Kennenlernen!

Requirements (knowledge, experience)

Abgeschlossene Ausbildung im EDV-technischen

	und/oder kaufmännischen Bereich
Place of employment	Berlin, Deutschland
Field of activity	Sales
Job type	Full-time
Career level	With Experience

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.com/w/JO-M8Y-39B>*