



Karriere als Sales Manager B2B (m/w/d)

dataglobal»
empowering you!

► **Wie?** Vollzeit, unbefristet ► **Wann?** ab sofort ► **Wo?** Heilbronn / Homeoffice

Wir mit Dir – realisiere mit uns Erfolgsgeschichten!

Wofür schlägt Dein Herz? Wenn es dafür schlägt gemeinsam im Team an innovativen und fortschrittlichen Kundenlösungen zu arbeiten, dann bist Du bei uns goldrichtig. Von der ersten Bedarfsanalyse im Vertrieb bis zur letzten Zeile Programmcode in der guten Entwicklungsstube begeistern wir uns gemeinsam nicht für die erstbeste, sondern die passende Kundenlösung. Dazu sind wir stets auf der Suche nach Experten wie Dir – Profis auf Ihrem Gebiet.

Im Bereich **Vertrieb – Sales Manager** kannst Du zukünftig Deine Stärken bei uns leben. Garanten unserer Innovationskraft sind unsere Mitarbeiter. Werde auch Du ein Teil unseres Teams!

Spannende Aufgaben erwarten Dich

- Du vertreibst unsere ganzheitlichen Softwarelösungen im Bereich des digitalen Arbeitsplatzes, sowie Dokumentenmanagement- und Enterprise Content Management-Systeme
- Als Sales Manager identifizierst du Potenziale von Interessenten sowie Bestandskunden und sprichst diese über unterschiedlichste Kanäle an. Unsere erfahrenen Sales- und Marketing-Teams unterstützen Dich dabei
- Du bist begeisterungsfähig und überzeugst bei Präsentationen unserer Softwarelösungen. Dabei hörst Du die Bedarfe und Wünsche der Interessenten und Kunden auch zwischen den Zeilen heraus
- Als erfolgreicher Vertriebsprofi hast Du Deinen Auftragseingang stets im Blick. Du kalkulierst und erstellst Angebote und führst gekonnt Preis- und Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss durch
- Gemeinsam mit dem Marketing-Team entwirfst- und realisierst Du gezielte Kampagnen, um den Bestandskundenstamm weiter auszubauen und Win-Win-Situationen zu generieren

Skills & Anforderungen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich der Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen oder ein vergleichbares Studium, alternativ eine Berufsausbildung mit Berufserfahrung
- Hervorragende Vertriebsfähigkeiten
- Idealerweise Vertriebserfahrung im Bereich von komplexen B2B-Softwarelösungen im DMS- / ECM-Umfeld
- Verständnis für IT-Umgebungen, Geschäftsprozesse und Wertschöpfungsmechanismen in Unternehmen
- Du hast sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch

Das bieten wir

- Individuelle Weiterentwicklungs- und Fortbildungsangebote
- Moderner Arbeitsplatz, flexible Arbeitszeiten, sowie eine mögliche Homeoffice-Regelung
- Eine positive Arbeitsatmosphäre und ein starker Team-Zusammenhalt
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung und die Möglichkeit zum JobRad-Leasing
- 50% Zuschuss zur Betrieblichen Altersvorsorge

Interessant für Dich?

Bitte sende Deine Bewerbung mit nächstmöglichem Eintrittstermin, sowie Deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail (PDF) an Rita Donner, karriere@dataglobal.com oder an die nebenstehende Adresse

dataglobal GmbH
Im Zukunftspark 10
D-74076 Heilbronn
Deutschland
T +49 7131 1226 516
www.dataglobal.com
info@dataglobal.com