

SALES MANAGER (M/W) NEW BUSINESS B2B

VODAFONE IOT, UCC UND CLOUDLÖSUNGEN

STANDORT KÖLN

Gegründet 2003 in Nürnberg, gehören wir heute mit 300 Mitarbeitern zu den führenden Vertriebspezialisten in Deutschland. Als Vertriebspartner von nationalen und internationalen Topunternehmen unterstützen wir unsere Kunden beim Verkauf ihrer Produkte, ausschließlich an Geschäftskunden. Dafür haben wir schon heute eine starke Mannschaft im Rennen.

Wir sind seit vielen Jahren ein verlässlicher Partner für unseren Auftraggeber Vodafone und unterstützen unseren Kunden jetzt auch im Vertrieb von spannenden New Business Lösungen an Geschäftskunden

> Ihre Aufgaben

- Sie gewinnen für Vodafone neue Kunden aus dem dynamischen, herausfordernden ICT Markt und sind für den Vertrieb von individuellen Vodafone Lösungen sowie Standardprodukten verantwortlich
- Durch intensive Analyse und zielgruppenspezifische Ansprache finden Sie gewinnbringende Lösungen für neue Vertragspartner
- Sie gehen eigenverantwortlich auf potentielle A-Kunden zu und bringen diese mit Ihren Ideen weiter
- Mit vertrieblichen Geschick bauen Sie mittel- bis langfristige Beziehungen zu Ihren Geschäftspartnern auf und sorgen für eine nachhaltige Zusammenarbeit

> Ihr Profil

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung im Direktvertrieb, gerne mit ersten Außendienst Erfahrungen und Neukundenakquisition
- Branchenkenntnisse der Telekommunikation- und IT-Branche sind von Vorteil
- Sicheres, seriöses Auftreten sowie analytische und strategische Fähigkeiten
- Starker Erfolgswille und hohe Eigenmotivation
- Reisebereitschaft für Außendiensttermine (30%)

> Was Sie bei uns erwartet

- Intensive Einarbeitung und ein persönlicher Mentor, der Ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht
- Professionelle hausinterne Vertriebsschulungen sowie Coachings, die Sie zum Vertriebsprofi entwickeln
- Führungskräfte, die Sie fördern und fordern sowie stets ein offenes Ohr für Sie haben
- Aufstiegsmöglichkeiten in die SUXXEED Führungslaufbahn
- Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)
- Regelmäßige Teamevents, Firmenfeiern und monatliche „Get-together“ mit der Geschäftsführung
- Mitarbeitervergünstigungen durch Corporate Benefits sowie ein Zuschuss zu Parkhausstellplätzen

> HIER JETZT ONLINE BEWERBEN

> Sie haben noch Fragen?

Wir geben Ihnen gerne weitere Informationen. Ihr Ansprechpartner:
Robert Hoffmeyer, Robert.Hoffmeyer@suxceed.de, Telefon +49 2203 89 57 715



SUXXEED Sales for your Success GmbH



Hauptsitz
Nordostpark 82 | 90411 Nürnberg
Telefon: +4 911 6602 100 | Fax: +49 911 6602 200



Niederlassung Köln
ABC Tower
Ettore-Bugatti-Straße 6-14 | 51149 Köln
Telefon: +49 2203 8957 700 | Fax: +49 2203 8957 701



E-Mail: info@suxceed.de | www.suxceed.de



SUXXEED THE SALES EVOLUTION GROUP®

WIR

LASSEN

NICHTS

UNVERKAUFT.

TÄGLICH!