



DATAGROUP

Sales Manager (m/w/d) für Cloud Services & Outsourcing Projekte

DGHB-2022-023

DATAGROUP in Bremen

DATAGROUP ist einer der führenden deutschen IT-Dienstleister – dank unseres engagierten Teams. Mit Begeisterung für Technologien und Innovationen bieten wir unseren Kunden verlässliche IT-Services. Gemeinsam mit Ihnen wollen wir weiter wachsen und Innovationen vorantreiben. Wir bieten Ihnen ein spannendes und herausforderndes Aufgabengebiet in einem innovativen Unternehmen. Mit einer offenen Unternehmenskultur, individuellen Weiterbildungsmöglichkeiten und einer Vielzahl an Entwicklungsmöglichkeiten bieten wir Ihnen den Arbeitsplatz, der zu Ihnen und Ihrem Leben passt.

AUFGABEN

Als Sales Manager (m/w/d) für Cloud Services und IT-Outsourcing Projekte leistest Du mit deiner Begeisterung für innovative Cloud Technologien und deiner Leidenschaft für den Vertrieb einen wertvollen Beitrag zu unserem Unternehmenserfolg.

- Du baust dir deinen eigenen Kundenstamm auf und begeisterst deine Kunden mit einer sicheren Bedarfsanalyse und Beratung im Bereich Cloud Services (Private, Public oder hybride Cloud-Lösungen).
- Du verstehst dich als Partner deiner Kunden und zeigst Ihnen gemeinsam mit den Fachkolleg*Innen in einem ganzheitlichen Ansatz Lösungen auf, Ihre langfristigen IT-Ziele zu erreichen.
- Du begleitest mit deiner Expertise von der Beantwortung von Ausschreibungen, über die Angebotserstellungen und -präsentationen bis hin zu den Vertragsverhandlungen und -gestaltungen den gesamten Vertriebsprozess.

SKILLS

Du passt in unser Team, wenn dein Herz für innovative Cloud-Technologien schlägt und du deine Kunden



auf dem Weg zu einem sicheren, effizienten und performantem IT-Betrieb begleiten möchtest.

- Du hast ein betriebswirtschaftliches Studium oder alternativ eine kaufmännische / IT-bezogene Berufsausbildung erfolgreich abgeschlossen.
- Du konntest bereits Erfahrungen in der Kundenakquise sowie im Sales Management für Cloud-Lösungen sammeln.
- Du überzeugst durch ein kompetentes, sicheres und offenes Auftreten. Auch Verhandlungssituationen meisterst Du souverän.
- Du begeisterst dich für neue Technologien und Business Modelle und möchtest die Entwicklung deiner Kunden und unseres Unternehmens aktiv mitgestalten.
- Du bringst eine absolute Dienstleistungsorientierung mit und hast ein unfehlbares Gefühl für die Belange und Interessen deiner Kunden.
- In den gängigen Tools wie MS-Office bewegst Du dich sicher.

WAS WIR BIETEN

Als moderner Arbeitgeber in einer zukunftsstarken Branche sind uns gegenseitige Wertschätzung, eine vertrauensvolle Arbeitsatmosphäre und die Möglichkeit zur Entfaltung deiner persönlichen Potenziale besonders wichtig.

- **Willkommenskultur:** Eine offene, kooperative Arbeitsatmosphäre und die Mitarbeit in einem aufgeschlossenen und motivierten Team
- **Flexibilität:** flexible Arbeitszeiten, Teilzeitmodelle, Sabbatical
- **Mobile Working:** Die Möglichkeit und Ausstattung für mobiles Arbeiten
- **Karriereplanung:** Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und Studienförderung
- **Fitnessangebote:** Hansefit & Onlineprogramme
- **Familienfreundlich:** Zuschuss zu Kinderbetreuungskosten
- **Gesundheitsmaßnahmen:** Jobrad Leasing, Gesundheitstage, Vorsorgen, Impftermine
- **Top Equipment:** Einen Dienstwagen (inkl. Tankkarte) zur privaten Nutzung, freie Auswahl an technischem Equipment, moderne Büroräume mit ergonomischen Arbeitsplätzen
- **Corporate Benefits:** Rabatte bei zahlreichen Anbietern
- **Für uns selbstverständlich:** Betriebliche Altersvorsorge, freie Getränkeauswahl, frisches Obst und viele Firmen- und Teamevents

Sie erkennen sich in dieser Beschreibung wieder und sind bereit für eine neue Herausforderung? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

KONTAKT:

Kristina Lange
Personalreferentin
T 0421 2020 232
bewerbung-bremen@datagroup.de