

# Sales Manager B2B Vertrieb (m/w/d)

becom Systemhaus kann stolz auf über drei Jahrzehnte erfolgreiche Präsenz auf dem Markt zurückblicken. Unsere Expertise liegt vor allem im Bereich der WAN-Netzwerke. Wir sind spezialisiert auf SD-WAN Lösungen verschiedener renommierter Hersteller und bieten umfassende IT-Dienstleistungen in den Bereichen Sicherheit, Firewall, SIEM, E-Mail-Security und Monitoring. Unsere Kunden sind nationale und internationale mittelständische Unternehmen mit Sitz in Deutschland.

Als Internet Service Provider decken wir eine breite Palette von Dienstleistungen ab, darunter Konnektivität, E-Mail, Domainverwaltung und vor allem die standortübergreifende Vernetzung mit SD-WAN-Technologien.

Wenn du die Leidenschaft und Begeisterung für Vertriebsaktivitäten auf diesem Segment mit uns teilst, dann laden wir dich herzlich ein, Teil unseres Teams zu werden. Gemeinsam möchten wir Unternehmen von unseren innovativen IT-Lösungen begeistern und ihnen dabei helfen, in der zunehmend digitalisierten und zukunftsorientierten Welt erfolgreich und wettbewerbsfähig zu sein.

Deine besonderen Fähigkeiten in der Entwicklung von Vertriebsstrategien, im Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen und in der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Geschäftsfelder sind entscheidend für unseren Erfolg. Bei becom kannst du deine Fähigkeiten voll ausschöpfen und einbringen, während du dich in einem dynamischen Umfeld beruflich weiterentwickeln kannst. Deine Ideen und Kreativität sind bei uns herzlich willkommen und bereichern unsere gemeinsame Reise zu gemeinsamen Erfolgen.

In unserer Arbeitsumgebung erwartet dich eine spannende und vielseitige Tätigkeit in einem motivierten und dynamischen Team. Bist du bereit die Vertriebswelt in Bewegung zu setzen?!

## Deine Tätigkeitsschwerpunkte

- Du sorgst für den Ausbau und die Weiterentwicklung der Geschäftsfelder Managed Services, SD-WAN und Infrastrukturlösungen, idealerweise basierend auf deinen Erfahrungen und deinem Netzwerk
- Du bist bestens vertraut mit LinkedIn Akquise und pflegst aktiv dein Netzwerk

- Du baust nachhaltige Kundenbeziehungen zu Neu- und Bestandskunden auf
- Du übernimmst operative Kundenverantwortung, berätst und betreust deine Kunden serviceorientiert und proaktiv in Zusammenarbeit mit unserem Presales vom individuellen Angebot bis zum Vertragsabschluss
- Du bist für den Vertrieb von komplexen IT-Lösungskonzepten und Services mit Umsatzverantwortung für das Bestands- und Neukundengeschäft (B2B) zuständig
- Du planst und sorgst für die Durchführung von kundenindividuellen Vertriebsstrategien, erkennst Kundenpotenziale und übernimmst lösungsorientierte und proaktive Beratung und Betreuung von Kundenprojekten
- Du unterstützt die internen Ressourcen um Kundenprojekte erfolgreich umzusetzen
- Du kümmerst dich um Marktanalysen und Marktbeobachtungen zur Weiterentwicklung unseres Service- und Lösungsportfolios
- Du bringst deine gewonnenen Erfahrungen in die Entwicklung neuer Produkte ein

## Das bringst Du mit

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische, (IT-) technische oder vergleichbare Berufsausbildung oder ein Studium und relevante Vertriebserfahrung von erklärungsbedürftigen Services
- Du bringst nachweisliche Vertriebserfolge in der Neukundengewinnung und strategischen Kundenentwicklung mit
- Du hast einen Führerschein Klasse B
- Du hast ein gutes technisches Verständnis und begeisterst dich für eine serviceorientierte IT
- Du verfügst über sehr gute Präsentationsfähigkeiten und eine kommunikative Kompetenz gepaart mit hoher Kundenorientierung sowie eine selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- Du weist Teamfähigkeit und Einsatzbereitschaft, sowie Kreativität und Spaß am Vertriebs Erfolg vor
- Fließende Sprachkenntnisse, Deutsch in Wort und Schrift sowie gute Englisch-Kenntnisse

## Das bieten wir dir

- Flexible Arbeitszeiten
- Festanstellung in Vollzeit
- Home-Office Möglichkeit/Hybrid Work
- Nutzung von Co-Working Spaces
- Großzügige Urlaubsregelung
- Ein attraktives Gehaltspaket /Provisionsmodell

- Option auf einen Firmenwagen nach der Probezeit
- Umfassende Einarbeitung und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Integration in unsere Produktentwicklung
- Innovatives IT-Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Ein hilfsbereites und kollegiales Team
- Positive Arbeitsatmosphäre

## Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung, inklusive deines Gehaltswunsches und deinem frühestmöglichem Eintrittstermin. Bist du bereit, die Herausforderung anzunehmen?!

Nun sind wir auf deine Bewerbung gespannt und freuen uns darauf, mehr von dir zu erfahren.

Bitte sende uns deine aussagekräftigen Unterlagen per E-Mail an [bewerbung@becom.net](mailto:bewerbung@becom.net) mit dem Betreff „Bewerbung Sales Manager Vertrieb“.