

Junior Sales & Account Manager IT-Security (m/w/d)

Thinking Objects stellt ab sofort einen Junior Sales & Account Manager ein.



Deine Aufgaben

- Branchenübergreifenden Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen im Vertriebsaußendienst
- Vertrieb von lösungsorientierten und erklärungsbedürftigen Dienstleistungen und Produkten im Bereich der IT-Security
- Gemeinsam mit unserem Vertriebsinnendienst erstellst du aussagekräftige und detaillierte Angebote für unsere Lösungen)
- Du schließt Verträge für Support und Betrieb ab (Outtasking und Managed Services).
- Du erstellst gemeinsam mit dem technischen Presales projektbezogene Lösungskonzepte für unsere Kunden
- Du pflegst und dokumentierst deinen Verkaufsprozess in unserem CRM-System

Du hast in dieser Position direkten Einfluss auf unseren Unternehmenserfolg und siehst jeden Tag wie sich dein Einsatz auszahlt. Keine Sorge, wir erwarten noch keinen Profi, sondern wollen dich zum Sales-Profi machen! Deine selbstständige Akquise unterstützen wir dabei durch Telemarketing und begleiten dich durch enges, internes und externes Mentoring und Coaching in deiner fachlichen Entwicklung.

Dein Profil

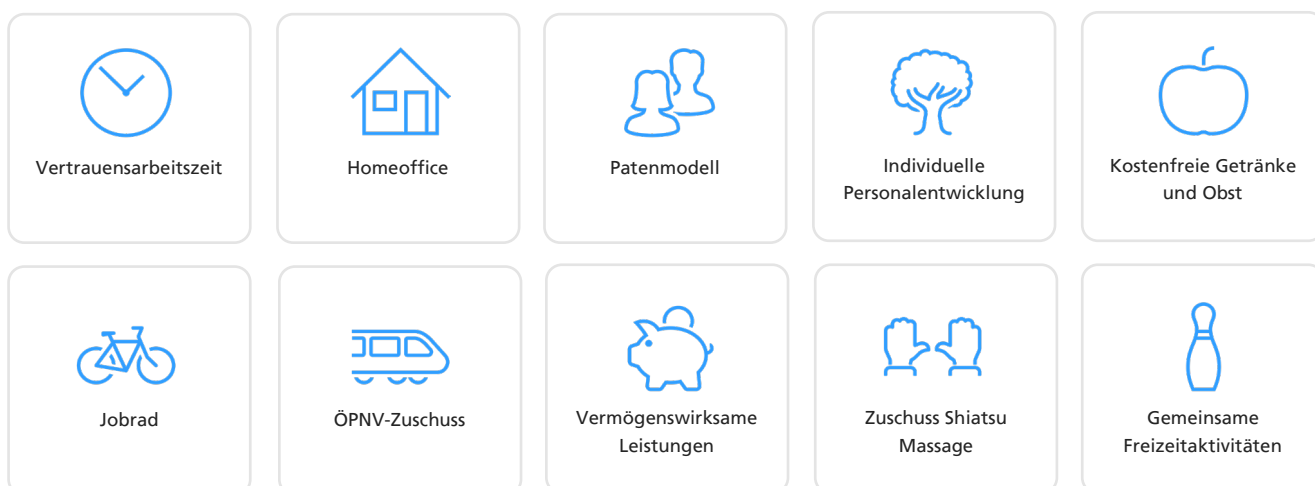
- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein erfolgreich abgeschlossenes Studium
- Idealerweise erste Erfahrungen im Vertrieb, gerne auch durch Praktika oder Weiterbildungen
- Du hast Interesse an Themen rund um die IT und begeisterst dich für IT-Security
- Präsentations- und Visualisierungstechniken sowie Vertriebsmethodiken und Verhandlungstechniken sind dir nicht fremd
- Eine hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie eine selbstständige Arbeitsweise und eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit zeichnen Dich aus
- Du hast Überzeugungskraft, Begeisterungsfähigkeit und ein sicheres Auftreten
- Reisebereitschaft vorwiegend in Süddeutschland (ca. 2 Tage/Woche)
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Die perfekte Balance!

Bei der Thinking Objects erwartest Dich ein Arbeitsplatz bei einem mittelständischen Unternehmen im Raum Stuttgart. Unsere Kunden schätzen uns als zuverlässigen Partner und Berater in den Bereichen Managed Security Services und Professional Services.

Unterstütze als Teil des Teams unserer Mission, die Cyber-Welt jeden Tag ein Stück sicherer zu machen. Faire Vergütung, flexible Arbeitszeiten, individuelle Förderung und Homeoffice sehen wir nicht als „nettes Extra“, sondern als Teil unserer Unternehmenskultur. Finde bei uns DEN Arbeitsplatz deiner Zukunft und sag' Cyber-Kriminellen den Kampf an!

Das bieten wir Dir



Wir freuen uns

auf Deine Bewerbungsunterlagen, vorzugsweise in einer Datei im PDF-Format.

Bewirb Dich jetzt über das Bewerbungsformular auf unserer Website.

Sei von Anfang an Teil unseres innovativen Teams und finde bei uns endlich den Job, der zu Dir passt!

Deine Ansprechperson



Petra Follath
Recruiting

Tel.: 0711 88 770 400

E-Mail: deine-zukunft@to.com