

Junior Sales / Account Manager IT-Security m/w/d

MUST HAVE

- Du hast Überzeugungskraft, Begeisterungsfähigkeit und ein sicheres Auftreten
- Du hast Interesse an Themen rund um die IT und begeisterst dich für IT-Security
- Du sprichst fließend Deutsch und hast gute Englischkenntnisse

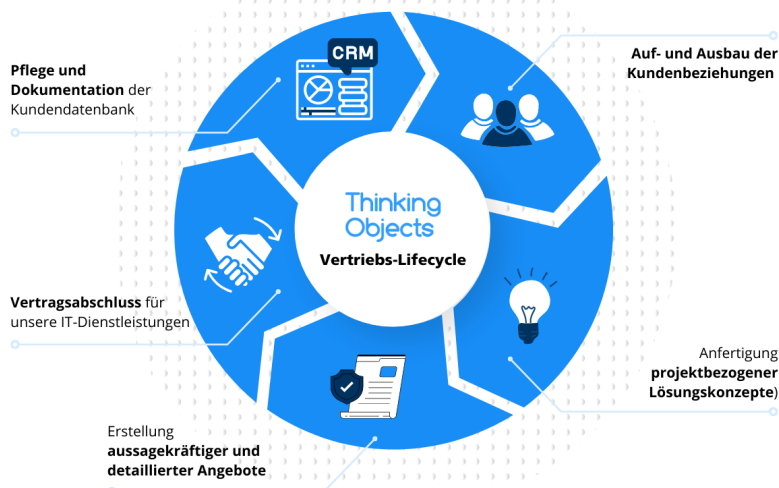
NICE TO HAVE

- Du hast erste Erfahrungen im Vertrieb, gerne auch durch Praktika oder Weiterbildungen
- Du kennst Präsentations- und Visualisierungstechniken sowie Vertriebsmethoden und Verhandlungstechniken



Was macht ein Junior Sales / Account Manager IT-Security bei der Thinking Objects?

Du verstärkst **ein offenes und dynamisches Team**, arbeitest zusammen mit Kolleginnen und Kollegen aus den IT-/Cyber Security Fachbereichen und vertriebst **modernste IT-Security-Lösungen**. Du hast in dieser Position direkten **Einfluss auf unseren Unternehmenserfolg** und siehst jeden Tag, wie sich Dein Einsatz auszahlt. Bei der Thinking Objects bedeutet Junior Sales Management, dass Du Deine Kunden durch den gesamten Vertriebs-Lifecycle führst.



Einiges davon ist neu für Dich? Keine Sorge, wir erwarten noch keinen Profi, sondern **wir wollen Dich zum Sales-Profi machen!**

Wir begleiten Dich durch enges **internes und externes Mentoring und Coaching** in deiner fachlichen und persönlichen Entwicklung.

Das macht auch einen Quereinstieg möglich.

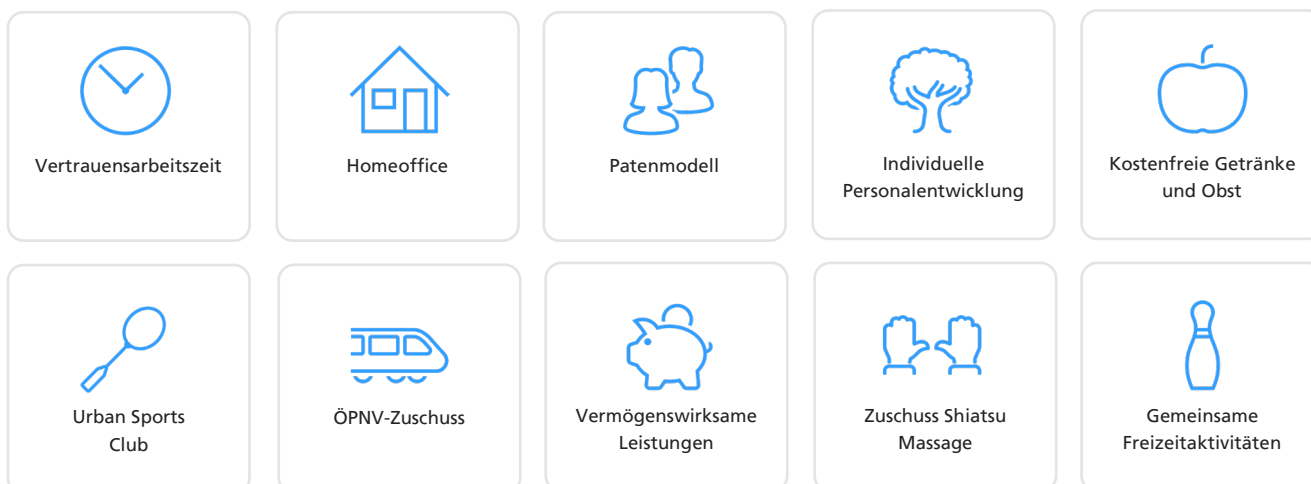
Die perfekte Balance!

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.

Du unterstützt von Anfang an als Teil des Teams die 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 Dich

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 Ansprechpartnerin



Noemi Marek
Recruiting

Tel.: 0711 88 770 400

E-Mail: deine-zukunft@to.com

Fatih, 25**„Arbeiten auf Augenhöhe und ein freundschaftlich-kollegialer Umgang stehen im Team an höchster Stelle.“****Seit wann bist Du bei der Thinking Objects?**

Ich bin im September 2021 nach meinem BWL-Studium direkt bei der Thinking Objects eingestiegen und verstärkte als Junior Sales / Account Manager IT-Security unseren Vertrieb.

Was sind Deine besonderen Stärken?

Ich bin ein guter Zuhörer, kann mich in meine Gesprächspartner hineinversetzen und seine Probleme verstehen, was die Basis für eine gute zwischenmenschliche Kommunikation ist. Mein Durchhaltevermögen erleichtert es mir, in herausfordernden Situationen stets das Motto "Ein Mal mehr aufstehen, als man hingefallen ist" beizubehalten. Zusätzlich fällt es mir leicht, meine Aufgaben und Termine zu koordinieren und nicht den Überblick zu verlieren.

Wie würdest Du die Thinking Objects einem Fremden in wenigen Worten beschreiben?

Thinking Objects vereint junge Dynamik und Kreativität mit solider Erfahrung und Expertise.

Was ist Dein liebster Firmen Benefit?

Nach einer aufregenden Woche freue ich mich besonders auf die Shiatsu Massage, die Verspannungen vom Sitzen super lockert.

Wie hast du den Vertrieb für dich entdeckt?

Während meines Studiums habe ich als Promoter gearbeitet und gemerkt, dass mir der direkte Kontakt zu Menschen sehr wichtig ist. Zusätzlich habe ich in einem Nebenjob beim Verkauf von Probe-Abos erkannt, dass ich ein gutes Händchen in der vertrieblichen Kommunikation habe und ich mich in diese Richtung weiterorientieren möchte.

Wie war für dich der Einstieg und die Einarbeitungsphase in das neue Themenfeld IT Sales?

Dank der Unterstützung meines Teams, insbesondere meines Paten, konnte ich mir zügig das nötige vertriebliche Know-How aneignen und dieses in Kundenterminen einbringen. Auf mehrtägigen Schulungen zu Themen wie Kaltakquise und Auftragsmanagement habe ich schrittweise das Sales-Handwerk erlernt.

Vor dem komplexen Feld der IT-Sicherheit hatte ich großen Respekt. Durch meine IT-Affinität und den regelmäßigen Austausch mit den Technik-Kollegen habe ich mich aber hier schnell sicher gefühlt.

Letztlich hat mir diese Mischung aus theoretischem Wissen und der Praxiserfahrung, also das "Learning by Doing", zu schnellen Erfolgen verholfen.

Was macht den Vertrieb von IT-Sicherheitslösungen so besonders?

Im Bereich der IT-Sicherheit ist Vertrauen von größter Bedeutung, da es um den Schutz von sensiblen Unternehmensdaten geht. Deshalb unterscheidet sich der Verkaufsprozess ein wenig von anderen. Das Vertrauen des Kunden kann ich durch mehrere Gespräche oder kleine Projekte gewinnen. Dabei bringe ich die Bedürfnisse des Kunden mit den technischen Möglichkeiten zusammen und bin die interne Schnittstelle zwischen dem Kunden und unseren Technikspezialisten. Grundsätzlich besitze ich ein breites Wissen über die Technologie, kann jedoch stets auf die Expertise unserer Technikkollegen zurückgreifen, um die Feinheiten zu besprechen.

Was magst Du an Deinem Team besonders gerne?

Arbeiten auf Augenhöhe und der freundschaftlich-kollegiale Umgang. Wenn einer von uns Hilfe braucht, unterstützen wir uns gegenseitig. Auch die Führungskräfte sind immer für uns da, wenn wir einen Rat benötigen. Viele von uns haben zusammen angefangen und kennen die gleichen Herausforderungen. Unser Team ist im ständigen Austausch und falls nötig, springen wir füreinander ein. Und auch Späßchen bei der Arbeit kommen bei uns nicht zu kurz.

Was schätzt Du am meisten bei der Thinking Objects?

Mir gefällt, dass hier flache Hierarchien herrschen und man einen engen Draht zur Führungskraft und dem Management hat. Unsere Prozesse sind schlank und die DuZ-Kultur macht es leicht, mit Kollegen ins Gespräch zu kommen. Die positive Fehlerkultur schafft Raum für eigene Wege und neue Erfahrungen.