

The brightest minds come here to shine.

nagarro

THINKING BREAKTHROUGHS



Sales Manager IT-Lösungen (w/m/d)

Frankfurt

Ihre Aufgaben

- Neukundenauf- und -ausbau als „Hunter“ im deutschen Sales Team, Vertrieb von IT-Lösungen bzw. Akquisition von SW-Entwicklungsprojekten
- Gewinnen neuer Ansprechpartner, professionelle Präsentation des USP und breiten Portfolios
- Footprint im Ziel-Unternehmen setzen
- Präsentation von komplexen kundenspezifischen Lösungen unter Einbeziehung der lokalen und globalen Kollegen im Presales und Sales Support
- Kundenindividuelle Angebotserstellung,
- Verantwortliches Vorantreiben des gesamten Vertriebs-Zyklus bis zur Vertragsunterschrift und Übergabe an die Delivery
- Erkennen und Evaluieren von Upselling und Cross Selling Chancen
- Umsatzplanung, Erstellen von Forecasts sowie Umsetzen von Sales Plans

Das bieten wir:

- Ein verantwortungsvolles internationales Arbeitsumfeld mit einem engagierten Team und vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten
- Interessante Kunden und Prospects aus allen Branchen, innovative Themen
- Flache Hierarchien und ein Top-Management zum Anfassen
- Flexibilität – sowohl bei der Arbeitszeit als auch Arbeitsort
- 30 Tage Urlaub, Option Sabbatical
- Ihre Weiterentwicklung ist uns wichtig! – Sie erhalten die beste individuelle Unterstützung!

Ihr Profil

- einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen/-Beratungsprojekten, bevorzugt im SW-Entwicklungsumfeld / IT-Dienstleistungen
- Sie haben Spaß am eigenverantwortlichen Arbeiten und verfolgen Ihre Ziele mit viel Engagement
- Hohe IT-Affinität und technisches Verständnis
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit internationalen Teams
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Organisationstalent und Teamgeist
- Präsentationssicherheit sowie persönliche Souveränität
- Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft - auch auf Top-Managementebene
- Deutsch verhandlungssicher, Englisch fließend
- Teamwork ist gefragt
- Und: Sie halten, was Sie versprechen!

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Sprechen Sie mit uns über Ihre persönliche Planung!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung: Claudia.Gluchow@nagarro.com

Tel. +49 89 785 000-110, Mobil +49 178 7770721

nagarro.com