

Die teknowlogy Group ist das führende europäische Marktanalyse- und Beratungsunternehmen für die IT-Branche. Unser Unternehmen fußt auf fundierten Inhalten, die Beratung liegt in unserer DNA. Mit mehr als 40 Jahren Markterfahrung und Niederlassungen in sieben Ländern sind wir der bevorzugte Partner von Business-Verantwortlichen und IT-Führungskräften bei ihrer Entscheidungsfindung.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir einen **Senior Sales Manager (m/w).**

Für unseren Standort in München suchen wir erfahrene Mitarbeiter für den Vertrieb und die Vermarktung von Content-Lösungen, Sponsoring-Produkten und Beratungsleistungen bei IT-Konzernen und deren Kunden.

Ihre Aufgaben

- Als Senior Sales Manager pflegen Sie eine vertrauensvolle und langfristige Beziehung zu unseren Geschäftskunden (B2B) durch intensive und individuelle Serviceberatung und repräsentieren unser Unternehmen im telefonischen und persönlichen Austausch mit High-Level-Entscheidern.
- Sie treiben das Umsatzwachstum voran, übernehmen Verantwortung für Planung, Sicherstellung und Erreichung der Umsatzziele und managen Ihre Vertriebspipeline professionell und ambitioniert.
- Sie analysieren potentielle Kunden, identifizieren deren Pain Points und definieren in enger Zusammenarbeit mit unseren Analysten und Beratern die richtige Lösung.
- Gemeinsam mit dem Team entwickeln Sie die Marketing- und Sales-Strategie unseres Unternehmens weiter.
- Sie führen eigenverantwortlich und konsequent das Nachfassen offener Angebote durch und berichten regelmäßig an das Management.

Was wir bieten

- Sie sind Teil eines Unternehmens, das weltweit zu den Top 5 der Marktanalyse- und Beratungsunternehmen für die IT-Branche gehört.
- Sie haben eine vielfältige und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem sehr dynamischen Umfeld: Sie verantworten komplexe und spannende Aufgaben und können mit eigenen Ideen die Weiterentwicklung von teknowlogy proaktiv mitgestalten.
- Es erwartet Sie ein internationales Team voller Energie, mit flacher Hierarchie und einer offenen Kultur, einem unkomplizierten Miteinander und mit Freude am gemeinsamen Erfolg.
- Sie erhalten ein unbefristetes Arbeitsverhältnis, da wir eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern schätzen.
- Unser Münchner Büro liegt im Herzen des Glockenbachviertels.
- Smartphone (auch zur privaten Nutzung)
- MacBook & Cloud-Dienste wie Salesforce, Box und Teams gehören bei uns zum Standard.

Wie Sie sich auszeichnen

- Sie verfügen über relevante Vertriebserfahrung, vorzugsweise in den Bereichen Content-Lösungen, Sponsoring-Produkte und Beratungsleistungen oder in ähnlichen erklärungsbedürftigen Leistungen und Produkten.
- Sie bringen eine ausgeprägte Winner-Mentalität mit sowie ein tiefgreifendes Verständnis für die Kundenbedürfnisse.
- Um eine ausgezeichnete Performance sicherzustellen, arbeiten Sie sehr strukturiert und organisiert und wissen Prioritäten zu setzen, um unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen.

- Sie bringen eine hohe Kompetenz und die Fähigkeit mit, sich sicher auf allen Managementebenen (C-Level) zu positionieren, sowie die daraus folgenden Vertragsabschlüsse zu generieren.
- Erfahrung mit längeren Sales-Zyklen und die eigenständige Verantwortung für Ihre Accounts sind für Sie selbstverständlich.
- Sie sprechen Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und sehr gut Englisch.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Sollten Sie noch Fragen haben oder weitere Informationen zu unserer Stelle wünschen, können Sie sich gerne an Anne-Christine Fahrner wenden unter +49 89 23 23 68 14 oder career@teknowlogy.com.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit dem Betreff „Senior Sales Manager“ unter Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an Anne-Christine Fahrner (career@teknowlogy.com).