

## Sales Manager (w/m/d)

**Deliberate** ist der Contact-Center-Experte für den Mittelstand. Mit Leidenschaft entwickeln wir Lösungen, die unsere Kunden messbar erfolgreicher machen. Dafür bringen wir beste Technik und beste Köpfe zusammen. Und deshalb wollen wir Sie. Zum nächstmöglichen Termin für unser Team. Wachsen Sie mit uns und unserer Unterstützung.

### Wir sind Deliberate:

- Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen mit einer familiären Kultur
- Wir arbeiten gerne als Team an anspruchsvollen Projekten und nehmen an regelmäßigen Teamevents teil
- Wir haben flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege – so kann jeder bei uns schnell viel Verantwortung übernehmen

### Ihre Aufgaben:

- Sie sind für den gesamten Vertriebsprozess im Bereich „Customer Experience und Contact Center“ (mit-)verantwortlich und stimmen sich dabei von der Angebotserstellung über die Ausarbeitung und Umsetzung bis zur Verhandlungsstrategie und dem Vertragsabschluss mit der Geschäftsführung ab
- Sie brennen dafür, neue Kunden zu gewinnen und diese für unsere Genesys Cloud-Lösungen zu gewinnen
- Gemeinsam mit (Neu-)Kunden analysieren Sie deren Anforderungen und entwickeln Optimierungslösungen
- Der Aufbau und die Pflege langfristiger und vertrauensvoller Kundenbeziehungen liegt Ihnen am Herzen
- Unter Berücksichtigung der technischen Machbarkeit, betriebswirtschaftlicher Parameter und der Kundenanforderungen erstellen Sie individuelle Angebote für unsere Kunden

### Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung (oder eine vergleichbare Qualifikation) und haben eine sehr hohe Vertriebs-Affinität
- Vertrieb ist Ihre Leidenschaft: Durch Ihre begeisterungsfähige Art knüpfen Sie schnell neue Kontakte im B2B-Bereich und überzeugen mit unseren Genesys Cloud-Lösungen
- Sie zeichnen sich durch eine hohe Zielstrebigkeit aus und arbeiten gerne eigenständig als auch im Team
- Sie verfügen über Erfahrung im beratenden Vertrieb komplexer IT-Lösungen – erklärender Lösungsverkauf anstatt reinem Produktverkauf
- Gute Team- und Kommunikationskompetenzen sowie eine hohe Kundenorientierung runden Ihr Profil ab

### Wir bieten ausserdem:

Wir machen Sie fit von Anfang an: Eine gute Einarbeitung, Schulungen sowie Qualifizierungen für Ihre persönliche Weiterentwicklung

- Sie wollen flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeiten? Gerne – wir bieten Ihnen flexible Rahmenbedingungen für Ihre Work-Life-Balance
- Wir stellen Ihnen eine moderne Arbeitsausstattung (Laptop, Firmenhandy, Software)
- Dank unserer zentralen Lage in Böblingen als auch in München sind wir schnell und einfach mit dem Auto sowie mit der S-Bahn zu erreichen
- Bei uns erhalten Sie kostenlose Getränke, Kaffee & Tee sowie wöchentlich einen gesunden Obstkorb
- Ein Ausgleich ist Ihnen wichtig? Das sehen wir genauso – deshalb bekommt jeder 30 Tage Jahresurlaub

Sie haben Interesse?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter [bewerbung@deliberate-gmbh.de](mailto:bewerbung@deliberate-gmbh.de)

