



**Neos**  
whatever IT takes



Zur Leitung unseres Teams in München suchen wir einen  
**Head of Sales (m/w/d)**

Ihre Rolle bei Neos



**Vetriebsmanagement:**

Nutzen Sie Ihre herausragenden, beratenden Verkaufsfähigkeiten um unsere Cloud-Lösungen gewinnbringend zu vermarkten.



**Führung:**

Leiten, Coachen und entwickeln Sie das Neos Sales Team für Deutschland stetig weiter.



**Geschäftsentwicklung:**

Ihre fundierten IT Kenntnisse, vornehmlich in den Bereichen Reise- und Versicherungsindustrie, in Kombination mit Ihrem starken persönlichen Netzwerk, ermöglichen Ihnen neue Geschäfte zu entwickeln.



**Globale Zusammenarbeit:**

Sie arbeiten in einem multikulturellen Umfeld mit Kollegen von über 22 Nationalitäten an drei Standorten.

## Über Neos

Neos ist ein Cloud-, Infrastruktur- und Service Provider, der sich auf den Aufbau maßgeschneiderter digitaler Plattformen in allen Branchen spezialisiert hat. Wir bieten eine umfassende Palette von Lösungen rund um Big Data, DevOps und softwaredefinierte Rechenzentren, einschließlich Infrastruktur- und Anwendungsmanagement, Cloud Infrastruktur Bereitstellung und Plattformen für die Anwendungsentwicklung.

## Wir bieten

Eine spannende und anspruchsvolle Position in einem dynamischen, schnell wachsenden und multikulturellen IT-Unternehmen. Sie haben die Möglichkeit, Sich und Ihre Karriere weiter zu entwickeln und in verschiedenen Bereichen in einem entspannten, professionellen Umfeld zu arbeiten. Wir freuen uns, wenn Sie innovativ sind und über den Tellerrand hinaus denken.

Ihre Aufgaben

- Gestalten Sie die Zukunft von Neos in Richtung fortschrittlicher Cloud Migration Services.
- Tragen Sie die Verantwortung für die Umsatz- und Wachstumsziele von Neos in Deutschland.
- Knüpfen Sie neue Kontakte und pflegen Sie enge persönliche Beziehungen zu Führungskräften bei unseren derzeitigen Kunden und neuen potenziellen Interessenten, um den Vertrieb unserer innovativen Dienstleistungen voranzutreiben.
- Kümmern Sie Sich um Entwicklung und Umsetzung effektiver Vertriebs- und Markteinführungsstrategien für unsere Dienstleistungen.
- Nutzen Sie Ihr bestehendes Netzwerk und entwickeln Sie aktiv eine gesunde Vertriebsprojektpipeline.
- Arbeiten Sie eng mit anderen Mitgliedern des Managementteams zusammen, um die Roadmap der Services und die Vertriebsstrategie aufeinander abzustimmen.
- Leitung, Weiterentwicklung, Coaching und Mentoring Ihres Teams von Account Managern und Technical Solution Managern im beratenden Verkauf in einem sich schnell verändernden Technologiemarkt liegen in Ihrer Hand.

- Legen Sie Zielvorgaben und Leistungsziele in Anlehnung an die Unternehmensziele für das Vertriebsteam fest.
- Sichern Sie die Compliance des Vertriebsteams mit Prozessen, Tools und Richtlinien (z.B. CRM-System).

### 1. Berufserfahrung

Sie haben mindestens 10 Jahre Erfahrung im internationalen IT-Vertrieb- und/oder im Bereich Geschäftsentwicklung.

### 2. Fähigkeiten

- Sie können eine eine starke Erfolgsbilanz bei der Umsetzung ehrgeiziger Verkaufsziele vorweisen. Dies beinhaltet auch die Verhandlung und den Abschluss größerer Verträge.
- Sie haben ein Händchen dafür, Beziehungen zu Führungskräften aufzubauen und zu pflegen, mit dem Ziel langfristiges Vertrauen zu stärken und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen.
- Sie behalten den Überblick über das Marktgeschehen und können die Auswirkungen von Technologieveränderungen auf Branchen und Geschäftsmodelle verstehen und artikulieren.
- Sie verfügen über umfassende Erfahrung in den Bereichen Personal-, Kunden- und Organisationsentwicklung, beratender Vertrieb und Vertriebsaktivitäten.
- Um den globalen Erfolg zu gewährleisten, ist es wichtig, dass Sie mit Kollegen weltweit und in allen Geschäftsbereichen erfolgreich zusammenarbeiten.
- Sie besitzen die Fähigkeit Ihre Teammitglieder und andere Teams zu inspirieren und zu motivieren und eine offene, dynamische und unterstützende Teamumgebung zu schaffen.
- Exzellente Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

**Wenn Sie Sich angesprochen fühlen, schicken Sie Ihre Bewerbung per E-Mail and Julia Häge!  
Wir freuen uns auf Sie!**



Neos IT Services GmbH  
Landsberger Str. 155  
80687 Munich

Tel.: +49 89 2488 17 000  
[careers-EMEA@neosit.com](mailto:careers-EMEA@neosit.com)

Finden Sie weitere Jobs und detaillierte  
Informationen unter:  
[neosit.com/de/career.html](https://neosit.com/de/career.html)