



Zur Unterstützung unseres Teams
in München suchen wir einen:

Sales Executive DACH (m/w/d)

Deine Rolle bei Neos



Deine DNA:

Du bist ein „Hunter“, der hungrig ist neue Kunden für Neos zu gewinnen und bestrebt ist, seine Karriere und persönliche Entwicklung voranzutreiben.



Vertrieb & Geschäftsentwicklung:

Du liebst den beratenden Verkauf von Neos' maßgeschneiderten Managed Cloud-Lösungen an unsere großen und mittelständischen Kunden.



Kunden begeistern:

Du bist gerne im Kontakt mit Bestandskunden sowie neuen Kunden und repräsentierst Neos auf Branchenveranstaltungen, Meet Ups, Messen und in relevanten Foren.



Globale Zusammenarbeit:

Du lebst den internationalen Spirit und schätzt es in einem multikulturellen Umfeld mit Kollegen von über 22 Nationalitäten über drei Standorte verteilt zu arbeiten.

About 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.

What we offer

Das Beste an Neos sind unsere Leute! Stell dir eine spannende und anspruchsvolle Position in einem dynamischen und multikulturellen Umfeld von IT-Experten vor. Du hast die Möglichkeit, dich und deine Karriere voranzutreiben und in verschiedenen Bereichen in einem sympathischen, professionellen und entspannten Umfeld zu arbeiten. Zudem hast du die Möglichkeit innovativ zu sein und über den Tellerrand hinauszudenken. Wir verstehen uns als eine globale Familie, die sich gegenseitig hilft und sich gemeinsam weiterentwickelt.

Deine Aufgaben

- Aufbau und Stärkung der Beziehungen zu neuen und bestehenden Kunden in EMEA mit Fokus auf die DACH-Region
- Verwaltung des gesamten Vertriebsprozesses von Neos Lösungen und Services
- Steigerung des Umsatzwachstums im EMEA-Markt mit Fokus auf DACH im Einklang mit der Vertriebsstrategie
- (Über)erfüllung der Umsatzziele und Verwaltung des Sales Funnels
- Zusammenarbeit mit anderen Neos Teams, um unseren Kunden hervorragende Angebote und Projekte zu liefern
- Aufbau und Pflege enger Beziehungen zu wichtigen Meinungsbildnern sowie Besuch und Organisation von Veranstaltungen, um die Marke Neos voranzutreiben
- Bereitstellung von aufschlussreichem Kunden- und Marktfeedback
- Enge Zusammenarbeit mit den Neos Account Teams und den Partnerorganisationen von Microsoft, AWS, Google und weiteren

1. Berufserfahrung

Mindestens 3+ Jahre Vertriebserfahrung im Bereich IT-Software / Systemlösungen & Consulting

2. Fähigkeiten

- Erfahrung und/oder Motivation, mehr über Cloud Services zu erfahren und Begeisterung über die Möglichkeiten, die wir unseren Kunden durch die Anpassung von Lösungen bieten können
- Du bist kundenorientiert und eine natürliche Vertriebspersönlichkeit mit überzeugenden Kommunikations-, Verkaufs- und Verhandlungskompetenzen bis hin zum C-Level größerer Unternehmen
- Du bist aufgeschlossen und zielorientiert
- Ambitionierte und selbstgesteuerte Herangehensweise zum Aufbau und Ausbau eines eigenen Lead- und Projekt Funnels und zur Knüpfung neuer Kontakte
- Im Idealfall verfügst du bereits über ein relevantes Netzwerk, um starke Beziehungen innerhalb der Branche aufzubauen
- Reisebereitschaft
- Deutsch und Englisch fließend, Französisch ist ein Plus

**Wenn du dich angesprochen fühlst, schicke deine Bewerbung per E-Mail an Julia Häge!
Wir freuen uns auf dich!**



Neos IT Services GmbH
Landsberger Str. 155
80687 München

Tel.: +49 89 2488 17 000
careers-EMEA@neosit.com

Finden Sie weitere Jobs und detaillierte
Informationen unter:
neosit.com/en/career.html