

// Berufserfahrene

# Senior Sales Manager (m/w/x)

📍 Paderborn & Remote

🕒 Vollzeit

📅 Ab sofort

👥 Sales & Partner



Du begeisterst Kunden mit deinem Kommunikationstalent? Du weißt genau, wie man starke und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufbaut und weiterentwickelt? Du möchtest dein Know-how bei uns einbringen und aktiv dazu beitragen, unser nationales sowie internationales Netzwerk weiter auszubauen?

**Dann bewirb Dich jetzt und werde Teil unserer Mission „Discover to Manage“.**

## Deine Aufgaben bei Raynet

- Akquise neuer Kunden sowie Betreuung und Management der Bestandskunden
- Lead Generierung und Conversion von Up/Cross Sell zum stetigen Ausbau der Sales Pipeline
- Planung und Umsetzung strategischer Pläne zur Erweiterung unseres Kundennetzwerks durch Entwicklung von Business Cases
- Eigenverantwortliche Planung und Durchführung von Vertriebsterminen, Veranstaltungen und Kampagnen
- Cross-funktionale Zusammenarbeit mit dem Marketing- und Produktmanagement-Team, gemeinsame Entwicklung von neuen Ideen und „go to market“-Ansätzen

## Kontakt

**Human Resources Team**

+49 5251 54009-0

[bewerbungen@raynet.de](mailto:bewerbungen@raynet.de)

## Weitere Informationen

**Standort:** Paderborn & Remote

**Arbeitszeit:** Vollzeit

**Beginn:** ab sofort

**Bereich:** Sales & Partner

## Du hast Interesse?

Dann schreib uns einfach eine E-Mail, melde Dich telefonisch bei uns oder bewirb Dich direkt über den QR-Code.



## Was Du mitbringen solltest

- Mehrjährige Berufserfahrung in der Akquise, Entwicklung und Betreuung von B2B-Kunden im IT-Sektor sowie Erfahrung im Verkauf von IT-Produkten
- Tiefgehendes Verständnis für IT-Vertriebsprozesse und deren Optimierung
- Erfahrungen im Solution Selling in Kollaboration mit dem Partner Netzwerk
- „Hunting“-Denkweise und Abschlussicherheit
- Schnelle Auffassungsgabe, Hands-on-Mentalität, unternehmerisches Denken & Handeln und eigenverantwortliche Umsetzung im Einklang mit Kundeninteressen
- Konstruktive Haltung und Lösungsorientierung, verbunden mit einem hohen Maß an Selbstmotivation
- Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Ein abgeschlossenes Studium in einem wirtschaftswissenschaftlichen oder technischen Studiengang, alternativ eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Reisebereitschaft (20-30%) und Flexibilität in Kombination mit einer strukturierten und analytischen Arbeitsweise
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office und CRM-Systemen (z.B. HubSpot)
- Sehr gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

## Was Dich erwartet

- Viel Platz für eigenverantwortliches Handeln, frische Ideen und neue Herausforderungen
- Flache Hierarchien, direkte Ansprechpartner und schnelle Entscheidungswege
- Vielfältige Aufgaben und Projekte in einem innovativen Umfeld
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Teamevents & Work-Life-Balance
- Ein anspruchsvoller, praxisnaher und zukunftsorientierter Job in einem international wachsenden Unternehmen
- Voll ausgestattetes und modernes Büro mit ergonomischen Arbeitsplätzen, Gemeinsames Freitags-Barbecue auf der Dachterrasse, E-Bike-Leasing über BusinessBike, Ladestationen für E-Bikes und E-Autos, kombiniert mit einer Panoramaterrasse über Paderborn

## Warum Raynet?

Weil wir den Unterschied machen und Dir nicht nur eine anspruchsvolle und herausfordernde Tätigkeit mit spannenden Weiterbildungsmöglichkeiten und Aufstiegschancen bieten, sondern alles tun, damit Du Dich wohlfühlst.

### Überzeug Dich selbst!