

// 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

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, hauseigenem Fitnessstudio und Sauna, 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!