



**Wir sind ITB!** Unsere Mission? Mit einem dynamischen Team von 75 talentierten Experten revolutionieren wir seit 1996 die Welt des Produktdatenmanagements. Bei uns sind Kunden nicht nur Kunden, sondern Partner auf Augenhöhe. Als Team arbeiten wir selbstverständlich auch auf Augenhöhe, mit Leidenschaft und einem hohen Qualitätsanspruch in Allem, was wir machen. Zu der Mission gehören auch Menschlichkeit, Vertrauen und Spaß an der Arbeit – Bei uns arbeiten Menschen, keine Maschinen.

Als **Sales Manager (m/w/d)** bist Du der wichtigste Baustein für den Ausbau unseres Kundenstamms. Du bist das Gesicht der ITB für unsere potenziellen Kunden und betreust diese bis zur Vertragsunterschrift eigenverantwortlich.

Dies kann sowohl an unserem Hauptstandort in Kamp-Lintfort sein, aber auch bundesweit aus dem Home-Office heraus.

## Sales Manager (m/w/d)

📍 Kamp-Lintfort

👤 Full-time employee

### Deine Aufgaben

- Koordination von Terminen mit Interessenten
- Aufbereitung und Präsentation unseres Portfolios beim potentiellen Kunden
- Erstellung von Angeboten
- Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Kontaktpflege und Weiterentwicklung der bestehenden Vertriebsstrukturen, KEINE Kaltakquise
- Messeevents, Kundenveranstaltungen, etc.
- Dokumentation, Administrative Aufgaben

### Das macht Dich aus

- Eine fachbezogene, abgeschlossene Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium (z.B. im Bereich Informatik oder Wirtschaft)
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im IT-Bereich oder einer anderen beratungsintensiven Branche
- Affinität & Erfahrung für IT, Software und Digitalisierung
- Führerschein B / Klasse 3 und bundesweite Reisebereitschaft (ca. 50%)
- Folgende Soft-Skills: Kommunikationsstärke, Sympathisches Auftreten und Eigenmotivation

### Was wir Dir bieten

- **Gestaltungsspielraum:** Mitgestaltung der Prozesse, effiziente Entscheidungswege, Eigenverantwortung
- **Rundum-sorglos-Paket:** Neben bestem IT-Equipment bekommst Du einen Firmenwagen und ein Firmenhandy; auch zur Privatnutzung
- **Optimale Work-Life Balance:** Flexible Startzeit zwischen 7:00 und 10:00, Überstundenregelung
- **Gaumenfreude:** Genieße 1x in der Woche ein kostenlos, frisch zubereitetes Mittagessen von unserer Köchin
- **Mitarbeiter Vorteile:** Lease z.B. Dein Fahrrad kostengünstig; Wir übernehmen die Versicherung
- **Zwischenmenschlichkeit:** Offene Feedbackkultur, kooperatives Miteinander, Duz-Kultur, „Jeder kennt jeden“
- **Weiterentwicklung:** Weiterbildung, Schulungen und Coachings bringen Dich persönlich weiter
- **Neben der Arbeit:** Teamevents, Weihnachtsfeiern, Sommerfeste

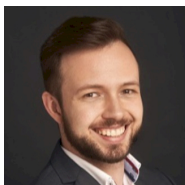
## Wie Du Dich bewirbst

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins. Ein separates Anschreiben ist nicht notwendig!

Innerhalb von zwei Werktagen nach Bewerbungseingang erhältst Du eine Antwort auf Deine Bewerbung und innerhalb von fünf Werktagen bieten wir Dir bei einer positiven Antwort das erste Gespräch an.

Wir sind stolz auf unsere Mission – **bist Du dabei?**

Jetzt bewerben



### Deine Kontaktperson

Marlon Kahnis

Recruiter

+49 (0) 2842 / 92 737 - 53

