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 unserer Mission gehören auch Menschlichkeit, Vertrauen und Spaß an der Arbeit – bei uns arbeiten Menschen, keine Maschinen.

Als **Sales Manager PIM & E-Commerce (m/w/d)** übernimmst Du eine zentrale Rolle beim Ausbau unseres Neukundengeschäfts und entwickelst qualifizierte Leads zu erfolgreichen Abschlüssen. Du arbeitest eng mit unserem Vertriebsinnendienst zusammen, übernimmst aber auch selbst aktiv die Ansprache neuer Kontakte und den Ausbau von Kundenbeziehungen.

Dein Fokus liegt auf qualifizierten Vertriebsgesprächen, Kundenberatung und dem erfolgreichen Abschluss neuer Kundenprojekte. Gemeinsam mit mittelständischen Unternehmen entwickelst Du wirtschaftlich sinnvolle Digitalisierungslösungen rund um **PIM** und **E-Commerce** und steuerst den Sales-Prozess bis zur Vertragsunterschrift. Danach übergibst Du das Projekt strukturiert an unsere Business Consultants.

Du arbeitest entweder an unserem Hauptstandort in Kamp-Lintfort oder bundesweit aus dem Home-Office heraus.

Sales Manager PIM & E-Commerce (m/w/d)

Kamp-Lintfort Full-time employee

Deine Aufgaben

- Übernahme qualifizierter Leads aus unserem Vertriebsinnendienst zur Entwicklung neuer Kundenprojekte im B2B-Mittelstand
- Eigeninitiative bei der Entwicklung neuer Kundenkontakte und Geschäftsmöglichkeiten
- Abschlussorientierte Steuerung des Sales-Prozesses vom qualifizierten Erstgespräch bis zur Vertragsunterschrift
- Analyse von Kundenanforderungen und Positionierung passender Softwarelösungen rund um PIM und E-Commerce
- Durchführung von überzeugenden Kundenpräsentationen, Workshops und Vertriebsterminen auf Entscheiderebene
- Erstellung, Präsentation und Verhandlung von Angeboten sowie Vertragsinhalten bis zum erfolgreichen Abschluss
- Aufbau und Weiterentwicklung einer starken Vertriebspipeline
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen während der Angebots-, Abschluss- und Übergabephase

Das macht Dich aus

- Abgeschlossene Ausbildung, abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation, idealerweise mit Bezug zu Wirtschaft, IT, Vertrieb oder Digitalisierung
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Lösungen, idealerweise im IT-, Software- oder Digitalisierungsumfeld
- Sicheres Auftreten auf Entscheiderebene sowie ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Hunter-Mentalität mit Gespür für Kundenpotenziale, Geschäftsentwicklung und erfolgreiche Abschlüsse
- Fähigkeit, Kundenbedarfe in überzeugende Verkaufsargumente und wirtschaftlich sinnvolle Lösungskonzepte zu übersetzen
- Hohe Verbindlichkeit im Sales-Prozess – vom konsequenten Nachhalten offener Themen bis zur souveränen Führung in Richtung Abschluss
- Affinität für IT, Software und Digitalisierung sowie Führerschein Klasse B und bundesweite Reisebereitschaft

Was wir Dir bieten

- **Gestaltungsspielraum:** Mitgestaltung unserer Vertriebsprozesse, kurze Entscheidungswege und echte Eigenverantwortung
- **Rundum-sorglos-Paket:** Modernes IT-Equipment, Firmenwagen und Firmenhandy – auch zur privaten Nutzung
- **Optimale Work-Life-Balance:** Flexible Startzeit zwischen 7:00 und 10:00 Uhr sowie eine faire Überstundenregelung
- **Gaumenfreude:** Genieße einmal pro Woche ein kostenloses, frisch zubereitetes Mittagessen von unserer Köchin
- **Mitarbeitervorteile:** Profitiere von JobRad, Corporate Benefits und weiteren attraktiven Zusatzleistungen
- **Zwischenmenschlichkeit:** Offene Feedbackkultur, kooperatives Miteinander, Duz-Kultur und ein Team, in dem „jeder jeden kennt“
- **Weiterentwicklung:** Weiterbildungen, Schulungen und Coachings bringen Dich fachlich und persönlich weiter
- **Neben der Arbeit:** Teamevents, Weihnachtsfeiern, Sommerfeste und gemeinsame Aktivitäten

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 Rückmeldung zu Deiner Bewerbung. Bei positiver Rückmeldung bieten wir Dir innerhalb von fünf Werktagen 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