



The Knowledge People begeistern und bewegen.

Kreativität, Intelligenz, Querdenken und selbstkritisches Reflektieren sowie die Lust am Kommunizieren und am Erfolg durch innovative Lösungen eröffnen uns die Möglichkeit, spannende und innovative Projekte bei sehr großen Kunden gestalten zu können. Als Software und IT-Beratungsunternehmen zählen wir deshalb seit 1989 zu den

erfolgreichsten Innovationsführern an der Schnittstelle von Business und IT. Mit dem Tenor „Umdenken begleiten statt altes Denken zementieren!“ führt die Comma Soft AG bei zahlreichen Großunternehmen strategische Projekte durch.

Zur Unterstützung unseres Geschäftsbereiches Infonea® suchen wir an unserem Hauptsitz in Bonn schnellstmöglich Verstärkung durch eine(n) engagierte(n)

Sales Manager (m/w)

Ihre Aufgaben

- » Akquisition neuer Kunden und Management des kompletten Sales Cycles inklusive Verantwortung für den Abschluss von Angeboten und Aufträgen
- » Ermittlung der Kundenbedürfnisse und der speziellen Kundenanforderungen und Beratung im Hinblick auf optimale Lösungen
- » Kaufmännische Ausarbeitung der Angebote sowie Angebotsverfolgung bei bestehenden und potenziellen Kunden
- » Betreuen der Kunden über alle Vertriebsphasen als „Anwalt des Kunden“ in laufenden Projekten
- » Verantwortung für das Erreichen der mit der Geschäftsbereichsleitung vereinbarten Vertriebsziele
- » Systematisches Identifizieren attraktiver Zielmärkte und -kunden
- » Fundierte Beobachtung und Bewertung des Wettbewerbsgeschehens, Aufnehmen von Trends und Schwingungen im Markt

Ihre Qualifikation

- » Sie bauen auf ein erstklassiges Fundament: – erfolgreicher (Fach-) Hochschulabschluss – oder bringen andere überzeugende Grundlagen mit
- » Vertriebsprofi mit mehreren Jahren sehr guten Erfolgen im Vertrieb von komplexen BI-, Software-, Consulting- und Implementierungsprojekten und einem tragfähigen Netzwerk an Kunden
- » Erfahrungen in Akquiseprozessen unter Einbeziehung des Managements großer Unternehmen und der damit verbundenen Anforderungen hinsichtlich Kommunikation und Professionalität
- » Hohe Sozialkompetenz im Umgang mit allen Persönlichkeitstypen beim Kunden
- » Hohe Fachkompetenz (Produkt-, Kunden- und Marktkenntnisse) und hohes intellektuell-argumentatives Niveau auf allen relevanten Kommunikationsebenen des Kunden
- » Ausgeprägte hands-on Mentalität mit zielorientiertem Durchsetzungsvermögen. Nicht begründen, warum etwas schwierig ist, sondern mitziehen und „machen“.
- » Begeisterungsfähigkeit (aktiv und passiv) für Ideen und Leitbilder jenseits des rein vertrieblichen Erfolgs
- » Spaß und „sportlicher Ehrgeiz“, auch schwierige Fälle zu „knacken“ und gegen die Großen der Branche zu pitchen (und zu gewinnen)
- » Bereitschaft zu echter „Kaltakquise“ in definierten Kundensegmenten

Wir bieten Ihnen eigenverantwortliches Arbeiten in einem hochmotivierten, sympathischen Team sowie aktive Mitgestaltung der Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per eMail an: Beatrice Bowe-Stodollik | Herausforderung@comma-soft.com | www.comma-soft.com

comma soft®

THE KNOWLEDGE PEOPLE