



## IT Sales Manager (m/w/d) Infrastructure / Cloud / Security

*Sehen Sie mit uns in eine sichere Zukunft!*

Unser Mandant ist einer der führenden IT-Servicepartner für global agierende Unternehmen und sorgt weltweit für den Betrieb einer hochperformanten sowie sicheren IT-Infrastruktur. Neben den eigenen Lösungen für Security sowie professionelle Managed Services baut das Unternehmen innovative und technisch intelligente Lösungen für die IT der Zukunft. Zum qualifizierten und nachhaltigen Ausbau unseres Kundenportfolios suchen wir eine **professionelle** sowie **kundenorientierte Persönlichkeit** als

### IT Sales Manager – Infrastructure / Cloud / Security (m/w/d)

In dieser vertrauensvollen Position übernehmen Sie die Verantwortung für den kompletten Sales Cycle – von der Akquisition bis hin zum Vertragsabschluss. Ihre Fähigkeit, im Kundengespräch komplexe IT-Anforderungen aufzunehmen, zu verstehen und daraus umsetzbare und nachhaltige IT-Lösungskonzepte zu gestalten, zeichnen Sie aus.

#### ● IHRE AUFGABEN UND ZIELE:

- Akquisition von Neukunden im klar definierten B2B-Zielgruppenmarkt
- Identifikation und Ausbau des Neugeschäftsvolumens in den Bereichen IT-Infrastructure, SD-WAN, Cloud Connectivity, Internetabsicherung/ Cyber-security
- selbstständige Ausarbeitung und Platzierung von Angebots- und Vertragsunterlagen (Ausschreibungen, SLA's, Lösungskonzepte, etc.) in Zusammenarbeit mit internen IT-Fachexperten
- aktive Positionierung des Angebotsportfolios zur Steigerung der Kundendurchdringung und Steigerung der Marktpräsenz
- begeisterte Mitarbeit in der Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie sowie Übernahme von Key-Accounts aufgrund geplanter Nachfolgeregelung

#### ● IHR PROFIL:

- Aufgrund Ihrer Ausbildung und ersten beruflichen Erfahrungen kennen Sie den Vertrieb erklärungsbedürftiger IT-Lösungen und verfügen über ein fundiertes IT-Know-How.
- Sie sind in der Lage tragfähige und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen, welche geprägt sind von Verlässlichkeit, unternehmerischer Fairness sowie persönlicher Wertschätzung.
- Unsere Kunden schätzen Qualität, Zuverlässigkeit, Sicherheit und Diskretion – Werte, die Ihr eigenes Handeln ebenfalls auszeichnet.
- Da Sie primär virtuell und eigenständig Arbeiten, erwarten wir die Bereitschaft, aktiv zu kommunizieren und Verbindlichkeit in der Zusammenarbeit im Team.

#### ● SIE ERHALTEN:

- sehr gute Rahmenbedingungen zur Ausübung Ihrer Funktion in einem wachsenden mittelständischen Unternehmen
- den Gestaltungsspielraum Ihr Kundenportfolio entsprechend der Zielkriterien frei aufzubauen - gerne im Rhein-Main-Gebiet oder Süddeutschland
- eine attraktive Vergütung mit Bestandteilen einer modernen Arbeitswelt
- eine individuelle Einarbeitungszeit sowie direkte Anbindung an den Vertriebsvorstand, um Ihre eigenen Ideen und Ziellandkarte umzusetzen
- den unternehmerischen Freiraum, um zu beweisen, wie man durch Klarheit, Fachkompetenz und Kontinuität, nachhaltig gute Kundenbeziehungen gestaltet

#### ● KONTAKT:

Für Ihre Unterlagen, weitere Informationen und erste Sondierung der Interessen steht Ihnen Stefanie Richter zur Verfügung.

☎ **Tel. 06641 - 2008 234**  
✉ **bewerbung@perundo.de**

Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken sind für uns selbstverständlich.