



<https://dgc.org/it-security-jobs/sales-manager/>

## Sales Manager (m/w/d)

### Wer sind wir?

- Wir sind ein internationales, schnell wachsendes Unternehmen im Bereich Cybersicherheit – und bauen daher im Zuge unserer Expansion unser Sales Team auf 80 Mitarbeitende aus
- Unser Dienstleistungsangebot umfasst neben einem selbst entwickelten Schwachstellenscanner auch Pentesting, ein Cyber Defense Operations Center, Security Awareness Trainings und Expertise in Blockchain Technologien
- Wir schaffen Bewusstsein für Cybersicherheit im Digitalisierungsprozess
- Gegründet im hohen Norden haben wir heute Standorte in Berlin, Köln, Zürich, Abu Dhabi und Flensburg

### Was bieten wir dir?

- Ein tolles und heterogenes Team mit unterschiedlichsten Hintergründen und Stärken
- Deine individuelle Balance zwischen Büro und mobilem Arbeiten
- Konzentration auf deine Stärken, um deine Potentiale voll zu entfalten
- Ein gutes Arbeitsklima verspricht dir jeder, hier bekommst du es
- Gute Ideen sind nicht nur gern gesehen, sondern dürfen sogar umgesetzt werden
- Individuelles Onboarding
- Flexible Arbeitszeiten
- Unbefristete Einstellung
- Eine faire variable Vergütung zusätzlich zu einem attraktiven Grundgehalt
- Provisionen werden nicht gedeckelt denn wir belohnen deinen Erfolg
- 33 Tage Urlaub
- 25 % Beteiligung an deiner Altersvorsorge
- Sportangebote u.v.m. über unsere Rahmenverträge
- Einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung

### Deine Aufgaben bei uns:

- In einem unserer 4 Regionalstandorte bist du für die Neukundengewinnung verantwortlich
- Du verantwortest ebenfalls die strategische Planung der Neukundengewinnung und verfolgst diese konsequent bis zum Abschluss
- Du betreust deine Bestandskunden und generierst langfristig steigende Umsätze
- Du nimmst die Kundenanforderungen auf und begleitest die Projekte in der Realisierungsphase mit unserem Team Sales Operations

### Dein Profil:

- Du bist eine überzeugende Vertriebspersönlichkeit und verfügst über mehrjährige Erfahrung im B2B Vertrieb
- Deine absolute Stärke liegt in der Neukundengewinnung

### Anstellungsart

Vollzeit

### Beginn der Anstellung

Per sofort oder nach Vereinbarung

### Arbeitsverhältnis

Festanstellung

### Branche

Cybersicherheit / IT-Security

### Arbeitsort

Berlin, Flensburg, Köln, Würzburg,  
Home Office

Home Office aus: Deutschland

- Du verfügst über Berufserfahrung im Vertrieb von lösungsorientierten Produkten, vorzugsweise in der IT-Branche oder im Bereich Telekommunikation
- Du bist ein kompetenter Gesprächspartner und überzeugst in Verhandlungen auf allen Ebenen (sowohl bei fachlichen Experten als auch mit der Geschäftsführung)
- Du hast Erfahrung im Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten
- Du bist kommunikationsstark und verfügst über eine unternehmerische Denkweise mit kundenorientiertem Handeln
- Du bist abschlussorientiert und verstehst es, deine Sales-Pipeline zu füllen, um deine Ziele zu erreichen
- Du hast das Ziel vor Augen und lässt dich von Widerständen nicht entmutigen

### **Kontakt und Ansprechpartner:**

Du fühlst dich angesprochen und möchtest unser Team mit deinen Stärken ergänzen? Dann freuen wir uns über deine Bewerbung!

Bei Rückfragen wende dich gerne an Robert Schneider unter [bewerbung@dgc.org](mailto:bewerbung@dgc.org) oder unter +49 461 995838-81.