



SALES MANAGER (W/M/D)

Daten werden immer wertvoller. Wir helfen unseren Kunden aus der Industrie und dem Behördenumfeld von den Chancen der Digitalisierung zu profitieren. Indem wir das Wertpotenzial ihrer Daten heben und auch schützen. Als Spezialist für Cyber Security und Data Analytics behandeln wir hochkomplexe Projekte und entwickeln uns ständig weiter.

Komm in ein motiviertes Team, das am Puls der Zeit arbeitet und beginne, Dein Potential zu entfalten.

Wachse mit Deinen herausfordernden Aufgaben bei uns in München als Sales Manager (w/m/d) in Vollzeit.

SALES MANAGER (W/M/D)

Was uns ausmacht

Vor kurzem als Tochterunternehmen der ESG Gruppe ausgegründet, bietet CYOSS sowohl das dynamische Feeling eines Start-ups als auch die Erfahrung eines 55-jährigen Unternehmens. Das zeigt sich in unserer offenen Teamkultur sowie in der seriösen Zuverlässigkeit mit der wir unsere Projekte bei renommierten Kunden weltweit abschließen. Bei uns hast Du die Chance, Dich in einer extrem dynamischen Branche schnell weiterzuentwickeln. Hinzu kommt eine große Auswahl an Fortbildungen sowie eine flexible Gestaltung Deiner Arbeitszeiten und -orte. Dir bietet sich bei CYOSS eine einzigartige Gelegenheit mit viel Entwicklungspotential und attraktiver Bezahlung.

Was dich ausmacht

- » Langjährige, vielseitige Berufserfahrung (mehr als 5 Jahre) im Kundenmanagement und Vertrieb
- » Erfahrungen mit erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen
- » Erkennen und verfolgen von sowie Erschließen neuer Geschäftschancen
- » Solides Verständnis der behördlichen und militärischen Beschaffungsprozesse
- » Schnelle Auffassungsgabe und Verständnis komplexer, übergreifender Zusammenhänge
- » Gute Analyse- und Gestaltungsfähigkeit zur Optimierung bestehender Prozesse
- » Erfahrung im Change Management
- » Hohes Maß an betriebswirtschaftlichem Verständnis
- » Ziel- und lösungsorientiertes Denken
- » Hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie Dienstleistungsorientierung (intern, extern)
- » Kommunikations- und Kontaktstärke
- » Sicherer Umgang mit Kunden
- » Souveränes Auftreten mit hohen didaktischen Anteilen
- » Verhandlungsgeschick
- » Gute Fähigkeiten in Präsentation und Präsentationserstellung
- » Gute Englischkenntnisse Wort und Schrift
- » Bereitschaft zu Dienstreisen in großem Umfang

Unser Angebot

Du koordinierst und setzt strategische und operative Vertriebsaktivitäten um:

- » Abgrenzung: Wehrtechnische Industrie, Defence und Public Kunden national und internationale Kunden im Rahmen der Strategischen Maßnahme Data Solutions Platform
- » Laufende Account-Planung und -Akquise von Neukunden
- » Vertragsverhandlungen und -abschluss
- » Fortlaufende Betreuung und Beratung von Kunden
- » Reporting aller Sales-Aktivitäten an die Geschäftsleitung

Laptop, Smartphone, Dachterrasse, Team Events, Weiterbildungen, Kaffee und bezahlte Überstunden? Klar haben wir das auch.

Klingt gut? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an recruiting@cyoss.com

