



PAC ist das führende europäische Marktanalyse- und Beratungsunternehmen für die IT-Branche. Mit mehr als 45 Jahren Markterfahrung und Niederlassungen in fünf Ländern sind wir der bevorzugte Partner von europäischen CxOs und IT-Führungskräften und unterstützen bei der Entscheidung zu ihrer zukünftigen strategischen Ausrichtung. Eine datenbasierte Beratung ist unser tägliches Geschäft und liegt in unserer DNA.

Als unser neuer Junior Sales Manager EMEA/USA (m/w/d) hilfst du unser Wachstum noch weiter voranzutreiben.

Für unseren Standort in München suchen wir motivierte und zielorientierte Junior Sales Manager, die gerne mit digitalen Innovationen und Technologien arbeiten möchten. Wir suchen dich für den Vertrieb und die Vermarktung von unserem Marktwissen, Beratungsleistungen und Content-Marketing-Lösungen bei IT-Konzernen, IT-Integratoren sowie deren Kunden.

Deine Aufgaben

- Als Junior Sales Manager bietest du unseren Geschäftskunden (B2B) in ganz Europa und den USA eine kompetente Beratung und repräsentierst unser Unternehmen im telefonischen und persönlichen Austausch mit deren Entscheidern.
- Du übernimmst die Akquise neuer Kunden und begeisterst potenzielle und bestehende Kunden am Telefon, mit Webcasts, persönlich vor Ort und auf Messen.
- Du pflegst eine vertrauensvolle und langfristige Beziehung zu unseren Kunden durch individuelle Beratung und langfristige Projekte.
- In enger Zusammenarbeit mit unseren Analysten und Beratern übernimmst du Aufgaben wie Leadgenerierung und Angebotserstellung (auch bei komplexeren Beratungsprojekten) und koordinierst unsere Ressourcen.
- Du unterstützt bei der Optimierung unserer Vertriebsstrategie und gestaltest diese aktiv mit.
- Informationsrecherche über potenzielle Neukunden und die Pflege unseres CRMs gehören zu den Tätigkeiten im Sales dazu.

Was wir bieten

- Während deiner Anfangszeit erhältst du ein intensives Training und Coaching und lernst unsere Vertriebsprozesse, Produkte und Services sowie unser internationales Team kennen.
- Wir glauben an Learning-by-Doing, daher bekommst du schon früh die Verantwortung, komplexe und spannende Aufgaben zu übernehmen und deine eigenen Ideen umzusetzen.
- Du erhältst die Möglichkeit, ein Netzwerk aus Entscheidungsträgern bei den Top IT-Konzernen aufzubauen und mit den Themen von Morgen zu arbeiten.
- Du bist ein Mitglied unseres jungen und dynamischen Teams und bist auch in Zeiten der Pandemie nie auf dich allein gestellt. Wir leben eine offene Kultur und haben Freude am gemeinsamen Erfolg.
- Teamevents wie Kicker- oder Darts-Turniere, Sommer- und Weihnachtsfeste versuchen wir so gut wie es heutzutage geht umzusetzen.
- Home-Office oder Büro inmitten des Münchner Glockenbachviertels – beides ist möglich.
- Du erhältst ein unbefristetes Arbeitsverhältnis, da wir eine langfristige Zusammenarbeit mit dir schätzen.
- Du bekommst ein iPhone & MacBook, die du gerne auch privat nutzen kannst.

Was du mitbringst

- Du hast gute kommunikative Fähigkeiten, bist aufgeschlossen und bist bereit, deine Komfortzone auch einmal zu verlassen.
- Deine Zielstrebigkeit, deine Eigeninitiative und dein Wille, erfolgreiche Abschlüsse zu generieren, zeichnen dich aus.
- Du bringst eine schnelle Auffassungsgabe mit und arbeitest gerne selbstständig.
- Du interessierst dich für digitale Innovationen und Technologien.
- Wir arbeiten als Team zusammen, daher bringst du auch den nötigen Teamgeist mit.
- Du hast Erfahrung mit den gängigen Microsoft-Office-Applikationen.
- Idealerweise bringst du bereits Erfahrung im Vertrieb mit und konntest deine Leidenschaft für den Verkauf entdecken.
- Du sprichst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und sehr gutes Englisch.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Solltest du noch Fragen haben oder weitere Informationen zu der Stelle wünschen, kannst du dich gerne an Felix Jones wenden unter +49 151 629 44 974 oder fjones@teknowlogy.com.

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit dem Betreff „Junior Sales Manager“ unter Angabe deines frühesten Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung an Felix Jones (fjones@teknowlogy.com).