



PAC ist das führende unabhängige europäische Marktanalyse- und Beratungsunternehmen für die IT-Branche. Wir sind ein Content-basiertes Unternehmen mit einer starken Berater-DNA. Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung und Niederlassungen in vier Ländern sind wir der bevorzugte Partner von Geschäftsführern und IT-Führungskräften, die wir dabei unterstützen, Veränderungen in ihrem Umfeld zu verstehen, Chancen zu ergreifen, wichtige Geschäftsstrategien zu formulieren und die richtigen Investitionsentscheidungen zu treffen.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir eine/n **Senior Sales Manager/in (m/w/d)**

Für unseren Standort in München suchen wir eine/n motivierte/n und zielorientierte/n Vertriebsmitarbeiter/in oder Quereinsteiger/in mit Hunter-Mentalität, der/die sich für digitale Technologien interessiert und bereits Erfahrungen gesammelt hat. Das zu vertreibende Portfolio umfasst Marktdaten sowie Studien für den IT-Markt und ergänzende Beratungsleistungen.

Ihre Aufgaben

- Sie sind verantwortlich für eigene Vertriebsziele und Kunden.
- Sie verantworten rund **1 Mio. an Auftragseingängen**, aufgeteilt in 70% Vertragsverlängerungen und 30% Neugeschäft.
- Als Senior Sales Manager pflegen Sie eine vertrauensvolle und langfristige Beziehung zu unseren Geschäftskunden (B2B) durch intensive und individuelle Serviceberatung und repräsentieren unser Unternehmen im telefonischen und persönlichen Austausch mit **High-Level-Entscheidern**.
- Übernahme der Betreuung und des Ausbaus von **Bestandskunden** als Account Manager.
- Gewinnung von Neukunden durch Inbound- sowie Outbound-Leads.
- Sie treiben das Umsatzwachstum voran, übernehmen **Verantwortung** für Planung, Sicherstellung und Erreichung der Umsatzziele und managen Ihre Vertriebspipeline professionell und ambitioniert.
- Sie analysieren den Markt für potenzielle Kunden, identifizieren deren Pain Points und definieren in enger Zusammenarbeit mit unseren Analysten und Beratern die richtige Lösung.
- **Direkte Berichtslinie an das Top-Management** und Möglichkeit, ein neues mittleres Management mitzugestalten.
- Große **Entscheidungsfreiheit** innerhalb der vorgegebenen Ziele.

Was wir bieten

- Sie sind Teil eines Unternehmens, das weltweit zu den **Top 5** der Marktanalyse- und Beratungsunternehmen für die IT-Branche gehört.
- Sie übernehmen **internationale Key-Accounts** und haben Zugang zu langjährigen Bestandskunden.
- Sie haben eine vielfältige und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem sehr dynamischen Umfeld: Sie verantworten komplexe und spannende Aufgaben und können mit eigenen Ideen die Weiterentwicklung von teknowlogy proaktiv mitgestalten.
- Es erwartet Sie ein internationales Team voller Energie, mit **flacher Hierarchie** und einer offenen Kultur, einem unkomplizierten Miteinander und mit Freude am gemeinsamen Erfolg.

- Sie erhalten ein **unbefristetes Arbeitsverhältnis**, da wir eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern schätzen.
- Unser Münchner Büro liegt im Herzen des Glockenbachviertels.

Wodurch Sie sich auszeichnen

- Sie verfügen über fünf Jahre **relevante Vertriebserfahrung**, vorzugsweise in der Software- und IT-Dienstleistungsbranche oder in ähnlich komplexen Dienstleistungen und Produkten.
- Sie bringen eine **ausgeprägte Winner-Mentalität** mit sowie ein tiefgreifendes Verständnis für die Kundenbedürfnisse.
- Um eine ausgezeichnete Performance sicherzustellen, arbeiten Sie sehr strukturiert und organisiert und wissen Prioritäten zu setzen, um unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen.
- Sie bringen eine hohe Kompetenz und die Fähigkeit mit, sich sicher **auf allen Managementebenen (C-Level) zu positionieren** sowie die daraus folgenden Vertragsabschlüsse zu generieren.
- Erfahrung mit längeren Vertriebszyklen und die eigenständige Verantwortung für Ihre Accounts sind für Sie selbstverständlich.
- Sie sprechen Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und haben sehr gute Englischkenntnisse.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Sollten Sie noch Fragen haben oder weitere Informationen zu unserer Stelle wünschen, können Sie sich gerne an Daniella Campbell wenden unter career@teknowlogy.com.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit dem Betreff „Senior Sales Manager“ unter Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an career@teknowlogy.com.