



## Sales Manager (m/w/d)

[Jetzt bewerben](#)

### **Gestalte mit uns die Welt der Daten unserer Kunden**

Mittwochmorgen: Du checkst kurz deine offenen Themen, um gleich im Sales-Meeting die nächsten wichtigen Schritte mit deinem Team zu besprechen und aktuelle Situationen und Erfahrungen auszutauschen. Dann diskutierst du mit unseren Technologieexperten einen Lösungsansatz und die Anforderungen, die für deinen Kunden wichtig sind. Direkt im Anschluss hast du ein Gespräch mit dem CIO einer global agierenden Unternehmensgruppe, um ihm unser Angebot zu präsentieren. Dein Technologie- und Businessverständnis hilft dir dabei die richtigen Fragen zu stellen. Intern besprichst du mit der Personal-Einsatzplanung die mögliche Verfügbarkeit des Projektteams und pflegst die relevanten Infos im CRM.

Kunden zu entwickeln macht dir Spaß! Du liebst abwechslungsreiche Tage, den Austausch mit interessanten Menschen und das spontane Umfeld des Sales.

Findest du dich hier wieder? Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen!

Join #TEAMORAYLISPEOPLE!

### **Wir haben tolle Aufgaben für dich**

Als Sales Manager hast du ein gutes Gespür für die Anforderungen deiner Kunden und bist ihr erster Ansprechpartner. Im Detail wirst du bei uns...

- Verkaufschancen priorisieren und diese fokussiert entwickeln
- die Anforderungsdiskussion, Konzeption und Entwicklung von Angeboten bis zum Abschluss begleiten
- unsere Kunden, vom Lead bis zum Bestandskunden, beraten und betreuen
- mit unseren (Neu-) Kunden auf operativer Ebene und Managementlevel zielgerichtet kommunizieren
- die Begeisterung des Kunden für uns und unsere Lösungskompetenz wecken
- in Zusammenarbeit mit unserem Marketing sowie den Business Development Einheiten neue Ideen entwickeln und bei Kampagnen unterstützen
- ORAYLIS auf Konferenzen und Veranstaltungen repräsentieren
- gemeinsam mit uns den Weg unserer Kunden in die Digitalisierung begleiten

## Was wir uns von dir wünschen

Wenn Kommunikation Deine Stärke ist und du Spaß daran hast, Kunden in die digitale Welt zu begleiten, dann bist du bei uns als Sales Manager genau richtig! Schön wäre außerdem, wenn du...

- den Kundenkontakt liebst und verstehen möchtest, was deinen Kunden bewegt
- den Salesprozess als dein Projekt verstehst und immer den Überblick behältst
- Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Geschäftsentwicklung oder PreSales digitaler Technologien und Lösungen mitbringst
- breites Technologieverständnis hast und Kunden für Lösungsansätze begeistern kannst (idealerweise sind dir Begriffe wie Business Intelligence, Advanced Analytics oder BigData nicht fremd)
- den Unterschied zwischen Lead und Verkaufschance verstehst
- Erfahrungen im Microsoft Partnernetzwerk hättest, das wäre ein spitzen PLUS
- die deutsche und englische Sprache sicher in Wort und Schrift beherrschst

## Deshalb wirst du dich bei uns wohlfühlen

Auf dich warten spannende Aufgaben in einem innovativen Umfeld! Was uns von anderen unterscheidet? Deine Kollegen – Menschen, die dich bei deiner Arbeit jederzeit unterstützen und dir stets auf Augenhöhe begegnen. Das alles findest du bei uns – und noch vieles mehr:

- Attraktives Vergütungsmodell
- Mitarbeiterbeteiligungsprogramm
- Hybrides Arbeiten & flexible Arbeitszeiten
- Offen gelebte Feedbackkultur
- Jobfahrrad & Jobticket
- Arbeiten auf neusten Technologien
- Unvergessliche Teamevents mit Event im Ausland
- Eigenes Weiterbildungsprogramm
- Bezuschussung von sportlichen Aktivitäten
- Sabbatical als Auszeit vom Berufsalltag
- Gesunde Snacks & frisches Obst
- Wohlfühlbüro mit Lounge & offener Küche
- Head of Happiness, der regelmäßig für uns den Kochlöffel schwingt

Bist du bereit mit uns durchzustarten? Wir freuen uns über deine Bewerbungsunterlagen. Lebenslauf und Zeugnisse genügen. Wenn du kein Anschreiben mitschickst, entsteht dir dadurch kein Nachteil.

Join #TEAMORAYLISPEOPLE

Falls du noch Fragen hast, steht dir Georgia unter [karriere@oraylis.de](mailto:karriere@oraylis.de) gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf dich!

---

## Zusätzliche Informationen

---

Stadt	<b>Meerbusch</b>
-------	------------------

---

Art der Stelle	<b>Full-time employee</b>
----------------	---------------------------

---

Eintrittsdatum	<b>ab sofort</b>
----------------	------------------

---

## Verantwortlich

Georgia Thume

---

[Jetzt bewerben](#)

---