

# Sales Manager (w/m/d)

## Deutschland

Seit mehr als 18 Jahren bauen Unternehmen aller Größen auf HighCoordinations Management- und IT-Beratung, um mit uns relevante BI-, Planungs- und Digitalisierungs-Herausforderungen effizient, modern und verlässlich zu lösen.

### Erkennen Sie sich in diesem Kurzprofil wieder?

- Ich bin leidenschaftlicher Vertriebler und besitze Verhandlungsgeschick und Abschlussicherheit.
- Ich bin eine gewinnende Persönlichkeit, habe eine analytische Denkweise und bin gerne technologisch „up-to-date“.
- Mit meinem betriebswirtschaftlichen Know-How finde ich mich schnell in jeder Kundensituation zurecht.

### ...dann sind Sie die richtige Person für uns.

Wir suchen Sie als Verstärkung für den Vertrieb unserer Softwareprodukte und Dienstleistungen mit Fokus auf die Region Mittel- und Süddeutschland.

### Was bringen Sie mit?

- Mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise im Direktvertrieb komplexer IT-Lösungen
- Das richtige Gespür Kundenwünsche zu erkennen und Lösungen zu erarbeiten
- Exzellentes Networking und zielführende Kontakte auf Fach- und Entscheider-Ebene
- Kenntnisse der führenden BI Lösungen (z.B. Qlik, Jedox, Power BI)
- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

### Was erwartet Sie bei uns?

- Identifikation und Akquisition von Neukunden
- Betreuung und Ausbau der Bestandskunden
- Konkurrenzfähiges und innovatives Angebotsportfolio im Bereich BI & CPM
- Produktpräsentationen beim Kunden vor Ort oder auf Messen
- Mitarbeit an der Entwicklung umsatzsteigernder Vertriebs- und Marketingkonzepte

### Welche Vorteile bieten wir Ihnen?

- Effiziente Hierarchien und Entscheidungswege sowie langfristige Entwicklungsmöglichkeiten
- Attraktive, erfolgsorientierte Vergütung (keine Deckelung)
- Firmenwagen und Firmenhandy
- Vertrauensarbeitszeit-Modell, Weiterbildungsangebote und Teamevents
- Flexibler Standort: Frankfurt am Main, St. Leon-Rot, Düsseldorf, Radolfzell, München, Erfurt oder Home-Office

### Interesse?

Dann möchten wir Sie gerne näher kennenlernen. Bitte senden Sie Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen (mit Anschreiben, Lebenslauf, Ausbildungs- und Arbeitszeugnissen in einem PDF-Dokument) unter Angabe des Gehaltswunsches sowie des frühestmöglichen Einstiegstermins an [jobs@highcoordination.de](mailto:jobs@highcoordination.de) oder bewerben Sie sich online über unsere Homepage. Für Rückfragen steht Frau Stephanie Jäger (Tel. +49 7732 8934 903) gerne zur Verfügung.

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!**