GEDAK
IT SOLUTIONS

https://www.gedak.de/job/sales-manager/

Sales Manager

GEDAK GmbH

Arbeitspensum
Vollzeit

Arbeitsort
Mülhauser Str. 157, 47906, Kempen

Veröffentlichungsdatum
Oktober 20, 2025

Beschreibung
Wir suchen zur Verstärkung unseres Sales in Vollzeit zum nächstmöglichen Termin einen engagierten Sales Manager (m/w/d) Softwarelösung – B2B.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Akquise von Neukunden für Softwarelösungen
- Leadgenerierung und Leadmanagement in enger Abstimmung mit unserem Marketing
- Aktive Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden über verschiedene Kontaktkanäle, einschließlich Kaltakquise und LinkedIn-Selling
- Effektive Nutzung unseres Customer-Relationship-Management (CRM) Systems zur Verwaltung von Kundenkontakten, Verfolgung von Verkaufsaktivitäten und Optimierung des Vertriebsprozesses.
- Erstellung von Angeboten im nationalen und internationalen Bereich
- Angebotsverfolgung bis hin zur Verhandlung und Abschluss
- Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Vertriebsstrategien /-konzepte

Qualifikationen / Anforderungen

- Fähigkeit zu Neukundenakquise in der DACH-Region
- Hohe Eigenmotivation, „hunting mentality“ und Spaß an der Challenge
- Erfahrung im Direktvertrieb (B2B) mit Fokus auf Neukundengewinnung im Softwarevertrieb
- Hohe IT-Affinität und Begeisterung für Softwarelösungen
- fundierte kaufmännische und/oder technische Ausbildung
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und hohe Teamfähigkeit
- Kommunikationsstärke und strukturierte Arbeitsweise

Leistungen der Anstellung

- Flexibles und hybrides Arbeitsplatzmodell
- Arbeiten in einem dynamischen Umfeld mit flachen Hierarchien
- Attraktives Gehalt aus Fixum und erfolgsabhängigem Anteil
- Firmenhandy und Laptop
- Gute Verkehrsanbindung & Parkplätze
- Firmenevents
- Vermögenswirksame Leistungen
- 30 Tage Urlaub
- Corporate Benefits
- Job-Rad