



PAC ist das führende europäische Marktanalyse- und Beratungsunternehmen für die IT-Branche. Mit mehr als 45 Jahren Erfahrung und Niederlassungen in fünf Ländern sind wir der bevorzugte europäische Partner von IT-Führungskräften. Wir unterstützen unsere Kunden bei Entscheidungen zu ihrer Wachstums- und Marketingstrategien. Eine Beratung auf Basis von Daten und Fakten ist unser tägliches Geschäft und liegt in unserer DNA.

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

Für unseren Standort in München suchen wir motivierte und zielorientierte Sales Manager, die gerne um Umfeld von digitalen Innovationen und Technologien ihre Karriere startet oder fortsetzen möchten. Wir suchen dich zur Unterstützung unseres deutschen Vertriebsteams um unsere Beratungsleistungen, Marketing-Lösungen und Marktanalysen bei IT-Konzernen, System-Integratoren und Beratungsunternehmen zu platzieren.

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 Austausch mit Entscheidern.
- Du übernimmst die Akquise neuer Kunden und begeisterst potenzielle und bestehende Kunden in Online-Meetings, persönlich vor Ort und auf Messen oder am Telefon.
- Du pflegst eine vertrauensvolle und langfristige Beziehung zu unseren Kunden durch individuelle Beratung und langfristigen Projekten.
- In enger Zusammenarbeit mit unseren Analysten und Beratern übernimmst du Aufgaben wie Leadgenerierung und Angebotserstellung (auch bei komplexeren Beratungsprojekten).
- Gemeinsam mit unserem Marketing hilfst du bei der Umsetzung von zielgerichteten Kampagnen zu unseren Produkten.
- 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 dabei mit den Themen von Morgen zu arbeiten.
- Du bist ein Mitglied unseres jungen und dynamischen Teams und bist nie auf dich allein gestellt. Wir leben eine offene Kultur und haben Freude am gemeinsamen Erfolg.
- Teamevents wie Spieleabende, Darts-Turniere, Sommer- und Weihnachtsfeste erlebst du auch bei uns
- Hybrid Office: Home-Office oder Büro inmitten des Münchner Glockenbachviertels, beides ist möglich.
- Du erhältst ein unbefristetes Arbeitsverhältnis, da wir eine langfristige Zusammenarbeit mit dir schätzen.
- Wir stellen dir neuestes IT-Equipment bereit, das du gerne auch privat nutzen kannst.

Was du mitbringst

- Du hast gute kommunikative Fähigkeiten, bist aufgeschlossen und bereit, deine Komfortzone auch mal zu verlassen.
- Deine Zielstrebigkeit, deine Eigeninitiative und dein Wille, erfolgreiche Abschlüsse zu generieren, zeichnen dich aus.
- Du bringst eine schnelle Auffassungsgabe, organisatorische Fähigkeiten 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 unserer Stelle wünschen, kannst du dich gerne an Felix wenden unter fjones@teknowlogy.com

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf unter Angabe deines frühesten Eintrittstermins an career@teknowlogy.com.