

Vertriebspersönlichkeit gesucht!

Digitalisiere Entscheidungsprozesse in öffentlichen Verwaltungen und Institutionen

Du suchst ein Vertriebsumfeld, das dir volle Verantwortung, klare Zielmärkte und bewährte Produkte bietet? Bei der **SOMACOS GmbH & Co. KG** arbeitest du für den Marktführer für Software im Bereich Sitzungsmanagement und Gremienarbeit in einem zukunftssicheren Wachstumsfeld – mit bestehenden Referenzen, modernen Tools und echter Erfolgsbeteiligung.

Da wir stetig wachsen, verstärken wir uns auch im Direktvertrieb und suchen dich ab sofort als

Vertriebsberater Regionalvertrieb Ost (m/w/d) | Vollzeit | unbefristet Gebiet: Brandenburg, Berlin, Sachsen, Thüringen, Hessen

Deine Aufgaben – das erwartet dich:

- Du gewinnst neue Kunden - zielgerichtet, systematisch und erfolgreich
- Du überzeugst Entscheider durch fundierte Beratung und Präsentation unserer Lösungen – vor Ort oder online
- Du steuerst deine Vertriebsprojekte eigenverantwortlich von der Erstersprache über die Angebotsphase bis zum Abschluss
- Du analysierst Marktpotenziale und Wettbewerber und bearbeitest aktiv Ausschreibungen
- Du arbeitest eng zusammen mit dem Vertriebsinnendienst und der Kundenberatung

Dein Profil – das bringst du mit:

- ein abgeschlossenes Studium (z. B. BWL, Wirtschaftsinformatik) oder eine vergleichbare Ausbildung und mehrere Jahre Berufserfahrung
- Vertriebsfolge im Software- oder IT-Lösungsvertrieb – idealerweise im öffentlichen Umfeld
- ein souveränes Auftreten, den Willen zum Erfolg und die Fähigkeit, Menschen zu begeistern
- eine zielgerichtete, ergebnisorientierte Arbeitsweise mit hoher Qualität und Abschlussstärke
- selbstorganisiertes Arbeiten, Reiselust und Freude daran, Märkte strategisch zu entwickeln
- soziale Kompetenzen, Verantwortungsbewusstsein und Teamarbeit

Wir bieten dir:

- eine herausfordernde, vielseitige und eigenverantwortliche Aufgabenstellung beim Marktführer, in die du gezielt eingearbeitet wirst
- ein etabliertes, stabiles und erfolgreiches Unternehmen mit bewährten Produkten und Lösungen sowie einem realistischen Wachstumspotenzial für die Zukunft
- ein dynamisches Team sowie bestehende Kundenbeziehungen und Referenzen
- eine attraktive, erfolgsorientierte Vergütung, Car Allowance, modernste Arbeitsmittel und Geschäftsprozesse, freiwillige Sozialleistungen, sowie Homeoffice-Regelung

Warum SOMACOS?

- Über 20 Jahre Erfahrung in der Digitalisierung öffentlicher Entscheidungsprozesse
- Über 2.300 Kunden im deutschsprachigen Raum – von Landkreisen über Städte bis hin zu Banken und Institutionen

Neugierig geworden?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung – gerne direkt per E-Mail an personal@somacos.com z.H. Jana Preugschat mit kurzem Motivationsschreiben und Lebenslauf.

