



## Open Sources Open Minds

detim ist ein dynamisch wachsendes IT-Unternehmen mit jungen und erfahrenen Consultants, denen im Bereich Java- und Webentwicklung und Cloud Technologien so schnell niemand etwas vormachen kann. Dafür schätzen uns auch unsere Kunden und setzen auf unsere IT-Consultants in ihren Projekten. Dort haben wir uns bereits einen guten Namen im Markt gemacht. Wir wollen zukünftig in direkten Kundenbeziehungen weiterwachsen und unsere innovativen Produkte vermarkten.

Gestalte unseren Wachstumskurs mit und starte jetzt an einem unserer Standorte in Frankfurt am Main und/oder Krißfeld, zunächst auf zwei Jahre befristet mit angestrebter Übernahme in Festanstellung als

## Junior Sales Manager IT (m/w/d)

### Deine Aufgaben:

- Akquisition innovativer Softwareprojekte und Gewerke durch Direktansprache potenzieller Kunden
- Eigenständige Ausschreibungsbearbeitung inkl. Auswahl, Kalkulation und Angebotserstellung
- Planung, Koordination und Betreuung der Projekteinsätze unserer Consultants
- Identifizieren von Zielkunden und Zielkundengruppen, Marktrecherche
- Umsetzung und fortlaufende Weiterentwicklung unserer Vertriebs- und Marketingstrategie

### Das bringst Du mit:

Mit Deiner gewinnenden und kommunikativen Art baust Du unser Netzwerk potenzieller Kunden auf und überzeugst diese von unseren innovativen Leistungen und Produkten. Mit kreativen Ideen findest Du

neue Wege unsere Expertise zu vermarkten. Dabei sprichst Du mögliche Kunden aktiv an und führst Kampagnen durch. Zu Deinen wichtigsten Aufgaben gehört die regelmäßige Recherche passender Ausschreibungen und die Erstellung der notwendigen Unterlagen mit unserem Ausschreibungsteam. Des Weiteren stehst Du in laufendem Kontakt mit unseren Vertriebspartnern und koordinierst die Projektangebote und unsere verfügbaren Consultants. Bei uns bist Du richtig, wenn Du Dich in den folgenden Punkten wiederfindest:

- Kommunikationsstarke und begeisterungsfähige Persönlichkeit mit natürlicher Überzeugungskraft und Kreativität
- Teamplayer mit viel Eigeninitiative, Networking Skills und IT-Affinität
- Vernetztes Denken, eigenständige, gut organisierte und verantwortungsbewusste Arbeitsweise
- Erste Vertriebserfahrung im IT-Vertrieb ist von Vorteil, aber kein Muss
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder Ausbildung mit wirtschaftlichem oder technischem Schwerpunkt, auch Quereinsteiger sind willkommen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

## Auf Dich warten:

- Großer Gestaltungsspielraum und selbstbestimmtes Arbeiten in wertschätzendem Arbeitsumfeld
- Kurze Entscheidungswege und transparentes Teamwork
- Leistungsstarkes Gehalt mit erfolgsbasiertem Anteil
- 30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeitgestaltung mit Überstundenkompensation
- Weitere Benefits, regelmäßige Team Events und viele nette engagierte Kollegen

## Das sagt Dir zu? Dann bewirb Dich doch bei uns:

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit. Sende uns eine E-Mail mit Deinem Lebenslauf oder einen Link zu Deinem aussagekräftigen Online-Profil an [karriere@detim.de](mailto:karriere@detim.de). Wir setzen uns umgehend mit Dir in Verbindung.

Dein Kontakt für alle Fragen rund um Deine Bewerbung:

Yasmin Gradzka

Talent Acquisition

Telefon: 069 – 972 6695-20

Mobil 0151-17 60 81 96

E-Mail: [karriere@detim.de](mailto:karriere@detim.de)

**Wir freuen uns auf Dich!**

detim IT Consulting GmbH | Tel. 069-972 6695-20  
Europa-Allee 85 | 60486 Frankfurt am Main