



Technik, die im Gespräch bleibt!

Wir finden, wir machen ziemlich gute Lösungen für Netze und Datensicherheit. Und natürlich reden wir gerne darüber. Falls Sie das besonders gut können und außerdem versiert sind im Umgang mit Kunden: herzlich willkommen in unserem Sales-Team!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für unseren Standort in Neuss einen

Sales Consultant NRW (m/w)

Als Sales Consultant in Nordrhein-Westfalen sind Sie für die vertrieblichen Aktivitäten in der Region zuständig. Sie entwickeln entsprechende Vertriebsmaßnahmen und begleiten die Umsetzung der Lösungen durch die dacoso Technik-Mannschaft. Als Vollblut-Vertriebler haben Sie dabei immer die Zufriedenheit unserer Kunden fest im Blick.

dacoso bietet Connectivity-Lösungen für Rechenzentren und Netze und sorgt mit Cyber Defence für den Schutz der Datenkommunikation. Dafür liefert das Unternehmen die notwendige Hardware und kümmert sich mit zahlreichen Services darum, dass die Systeme leistungsstark und zuverlässig laufen. Mit seinen Cyber-Defence-Lösungen prüft und sichert dacoso die Netzwerke, so dass sie umfassend gegen Datenangriffe geschützt sind.

Die dacoso GmbH ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Langen bei Frankfurt a.M. und 11 weiteren Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zu den Kunden gehören Banken und Versicherungen, Unternehmen der Versorgungswirtschaft, Industrie und Handel, Einrichtungen der öffentlichen Hand sowie IT-Provider und Carrier. dacoso und seine Lösungen sind nach ISO 9001 und ISO 27001 zertifiziert.

Ihre Aufgaben

- vertriebliche Repräsentation der Region nach Innen und Außen
- strategische Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten in gemeinsamer Planung mit dem CSO
- Auf- und Ausbau der Marke dacoso in der Region
- Neukundengewinnung sowie Pflege und Vertiefung bestehender Kundenkontakte
- Vorstellung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios der dacoso bei Neu- und Bestandskunden
- Platzierung des Portfolios in den Sales-Aktivitäten der dacoso-Partner
- systematische Analyse der Kundenbedürfnisse mit umfassender Beratung
- Unterstützung und Umsetzung von Marketing-Aktivitäten
- Einhaltung der Firmenstrategie in vertrauensvoller und enger Zusammenarbeit mit den zentralen Abteilungen

Ihr Profil

- erfolgreich abgeschlossenes Studium in einem technischen (idealerweise Nachrichtentechnik) bzw. betriebswirtschaftlichen Studienfach oder eine vergleichbare technische Ausbildung
- gutes technisches Verständnis sowie Kenntnisse in den Bereichen Netzwerk (Ethernet und IP), Weitverkehrsnetze, Datensicherheit für Netze und optische Übertragungssysteme
- mehrjährige Vertriebserfahrung aus einer vergleichbar qualifizierten Aufgabe in ähnlichem Umfeld inklusive persönlichem Vertriebsnetzwerk
- ausgeprägte Vertriebsorientierung mit nachweislichem Erfolg
- hoher Grad an Flexibilität sowie hohe Bereitschaft selbstständig und lösungsorientiert zu arbeiten und die Verantwortung für die eigene Arbeit zu übernehmen
- gute Kommunikations-, Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- Service- und lösungsorientiertes Denken und Handeln
- Teamorientierte Arbeitsweise
- sehr gute MS-Office-Anwenderkenntnisse
- Führerschein Klasse B
- Englischkenntnisse sind vorteilhaft

Arbeiten bei dacoso

Wir achten auf eine wertschätzende Atmosphäre und unterstützen unsere Mannschaft auf unterschiedlichen Ebenen:

- strukturiertes Einarbeitungsprogramm
- attraktive Gehälter plus Zusatzleistungen
- flexible Arbeitszeiten
- moderne Arbeitsplatzgestaltung
- Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven
- transparente Unternehmenskommunikation
- flache Organisationsstrukturen mit kurzen Entscheidungswegen
- fit@dacoso-Programm

Die Erfahrung zeigt: Wer zu uns kommt, bleibt gerne. Wenn wir Sie neugierig gemacht haben, schicken Sie doch einfach Ihre Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin an: bewerbung@dacoso.com

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Ansprechpartnerin: Riccarda Swidersky