



BROCKHAUS AG

SALES MANAGER (W/M/D) FESTANSTELLUNG, IN VOLLZEIT

Du wünschst dir die Zuverlässigkeit eines Konzerns und die Agilität eines Start-ups? Findest du bei uns!

Seit über 35 Jahren begleiten wir unsere Kunden bei der Digitalisierung und realisieren anspruchsvolle Softwareprojekte. Was uns dabei antreibt: langfristige Kundenpartnerschaften, individuelle Beratung und die Begeisterung für innovative Lösungen, die echten Mehrwert schaffen.

Als Sales Manager (w/m/d) entwickelst du neue und bestehende Kundenbeziehungen strategisch weiter und erschließt neue Geschäftspotenziale. Du verstehst die Herausforderungen unserer Kunden, identifizierst Bedarfe und entwickelst gemeinsam mit unseren Consultants und Fachexperten passende Lösungen für anspruchsvolle Digitalisierungs- und Softwareprojekte. Dabei begleitest du den gesamten Vertriebsprozess von der ersten Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss und positionierst die BROCKHAUS AG als langfristigen Partner auf Augenhöhe.

Und dein Arbeitsplatz? Remote, beim Kunden oder irgendwo dazwischen? Wir sind flexibel, denn wir wissen: Die besten Ergebnisse entstehen dort, wo man sich am wohlsten fühlt. Damit du unsere Kunden auch vor Ort persönlich betreuen kannst, stellen wir dir selbstverständlich einen Firmenwagen zur Verfügung.

Passt? Dann melde dich bei unserem Recruiting-Team für ein entspanntes Gespräch.
Wir freuen uns auf dich!



MICHAEL
Commercial
Manager

Mehr erfahren unter www.brockhaus-ag.careers

DAS BRINGST DU MIT

- Du bringst mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb von IT-Dienstleistungen, Softwarelösungen oder Beratungsleistungen mit und kennst die Versicherungsbranche, ihre Prozesse, Herausforderungen und Marktteilnehmer.
- Der Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen auf Entscheider- und Managementebene motiviert dich. Verhandlungen führst du souverän, partnerschaftlich und mit Blick auf eine langfristige Zusammenarbeit.
- Komplexe fachliche, technische und KI-bezogene Zusammenhänge verstehst du schnell und vermittelst ihren Mehrwert verständlich und überzeugend. Digitale Werkzeuge und KI-Anwendungen nutzt du selbstverständlich für deine Vertriebsarbeit.
- Du arbeitest strukturiert und analytisch und verbindest unternehmerisches Denken mit Eigeninitiative, Ausdauer und hoher Ergebnisorientierung.
- Den persönlichen Kontakt zu Kunden schätzt du. Du baust Beziehungen vor Ort auf und bringst die notwendige Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands mit.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden dein Profil ab.

DAS ERWARTET DICH

- Du identifizierst potenzielle Kunden im Versicherungsumfeld und gewinnst sie für eine langfristige Zusammenarbeit.
- Bestehende Kundenbeziehungen entwickelst du strategisch weiter und erschließt zusätzliche Potenziale für unsere Leistungen.
- Du steuerst den gesamten Vertriebsprozess von der ersten Kontaktaufnahme über Angebots- und Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss und arbeitest dabei eng mit unserem Inside Sales Team zusammen.
- Auf Fach- und Entscheidungsebene analysierst du Anforderungen, qualifizierst Bedarfe und ordnest die geschäftlichen Herausforderungen unserer Kunden ein.
- Gemeinsam mit unseren Consultants und Fachexperten entwickelst du passgenaue Lösungen für individuelle Software- und Transformationsprojekte.
- Ausschreibungen und Vertriebschancen bewertest du nach Erfolgsaussichten und Wirtschaftlichkeit.
- Du beobachtest Markt und Wettbewerb in der Versicherungsbranche und leitest daraus neue Vertriebsansätze und Marktchancen ab.
- Deine Vertriebsaktivitäten steuerst und dokumentierst du anhand relevanter Kennzahlen, Forecasts und Vertriebsziele.
- Auf Branchenveranstaltungen, Messen und Netzwerktreffen repräsentierst du unser Unternehmen und knüpfst neue Kontakte.

DAS IST FÜR DICH DRIN

- Homeoffice & Gleitzeit
- Great Place To Work™
- Gesundheitsmanagement
- Individuelle Karrieremöglichkeiten
- Fortbildung
- Gesponserte Events
- Betriebliche Altersvorsorge
- Mentoring
- Zeitwertkonto