



Da wären Sie auch gerne dabei? Na dann!

Sie sind eine echte Sales-Natur und haben belastbare Erfolge im Enterprise Bereich? Bestens, denn unser Geschäft setzt auf Top-Lösungen plus gute Beziehungen - auf allen Ebenen. Freuen Sie sich auf ein servicestarkes Unternehmen in einem spannenden Marktfeld und das kollegiale Miteinander in unserem Team!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir deutschlandweit einen

Sales Manager DCF (m/w/d)

Mehr Bandbreite, mehr Dynamik, mehr Sicherheit: Die Digitalisierung setzt Unternehmen unter enormen Handlungsdruck. Wir helfen - mit Lösungen in allen drei Bereichen. Unser Ansatz dafür ist ganzheitlich: Es ist besser, wenn die Connectivity-Hand weiß, was die Virtualisierung vorhat und die Security auf keinen Fall will. Bei unseren namhaften Kunden - darunter große Konzerne und Einrichtungen der öffentlichen Hand - haben wir uns damit den Ruf als servicestärke IT-Experten erarbeitet. Unsere integrative Sicht auf die IT-Infrastruktur ist genau Ihr Ding? Dann sollten wir unbedingt reden!

Als führender IT-Service Provider in der DACH-Region bietet dacoso seinen Geschäftskunden Netzwerk-Performance und Datensicherheit. Unser Schwerpunkt liegt auf Managed Services für Optical Networks, Intelligent Networks und Cyber Security, die wir für unsere Kunden in unserem zertifizierten IT Network & Security Operations Center betreiben. Ergänzt werden diese um Mehrwertdienste wie Beratung, Beschaffung und Installation. Unser Fundament ist eine starke Mannschaft: kompetent, verlässlich, flexibel – und immer nah am Kunden. dacoso hat seinen Hauptsitz in Langen bei Frankfurt a.M. und elf weitere Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Ihre Aufgaben

- eigenverantwortliche Akquise neuer Kunden und Projekte in Bezug auf Datacenter-Networking-Lösungen
- Verantwortung für das Management, die Weiterentwicklung und den Ausbau unseres Geschäfts mit Datacenter-Kunden, Tier-2-Webscalern, Content-Streaming-Anbietern und Cloud-Service-Providern
- erfolgreiche Lead-Generierung in einem hochkomplexen und wettbewerbsintensiven Marktumfeld bei gelicherzeitiger Erreichung eines nachhaltigen jährlichen Wachstums
- Verantwortung für den End-to-End-Vertriebsprozess: von der Identifikation von Geschäftsmöglichkeiten über Beziehungsmanagement, Verhandlungsführung bis hin zum erfolgreichen Abschluss
- Pflege und Management von Vertriebsprognosen im CRM-Tool
- Auf- und Ausbau der Marke dacoso in der DACH-Region, verbunden mit hoher Reisetätigkeit
- Platzierung des Portfolios in den Sales-Aktivitäten der dacoso-Partner
- systematische Analyse der Kundenbedürfnisse und umfassende Beratung in Zusammenarbeit mit Pre- und Post-Sales-Kollegen

- Erstellung und Präsentation von Portfolios sowie Teilnahme an relevanten Foren und Events
- selbstständige Identifizierung weiterer Umsatzpotenziale sowie deren Nutzung
- Unterstützung und Umsetzung von Marketing-Aktivitäten
- Umsetzung der Firmenstrategie in vertrauensvoller und enger Zusammenarbeit mit den zentralen Abteilungen

Ihr Profil

- mindestens 5 Jahre einschlägige und zunehmend verantwortungsvolle Berufserfahrung im ICT- oder Data-Center-Umfeld, entweder im Telekommunikationssektor oder in anderen Branchen mit starker Nutzung von Telekommunikationslösungen
- fundiertes Fachwissen in den Bereichen Netzwerkinfrastruktur, Cloud-Technologien und Hyperscale-Marktsegmente
- nachweisbare Erfolgshistorie im Technologievertrieb
- Praxiserprobte Kenntnisse in der Durchführung von Projekten unter Einbeziehung interner und externer Ressourcen
- souveränes, kompetentes Auftreten sowie Kommunikationstalent und Durchsetzungsvermögen
- ausgeprägte Teamfähigkeit und eine hohe Bereitschaft, selbstständig zu arbeiten
- Freude am Umgang mit Kunden sowie eine hohe Dienstleistungsorientierung
- rasche Auffassungsgabe sowie eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise
- fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Arbeiten bei dacoso

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

- strukturiertes Einarbeitungsprogramm
- attraktive Gehälter plus Zusatzleistungen
- Firmenwagen mit privater Nutzung
- 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.

Ihr Weg zu uns

Wenn wir Sie neugierig gemacht haben, schicken Sie uns doch einfach Ihre Bewerbung mit Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin. Wir freuen uns auf Sie! Ihre Ansprechpartnerin ist Jessica Zehnle.

Hier [bewerben](#)