

The logo for Controlware, featuring the word "controlware" in white lowercase letters on a green rectangular background.

controlware



Dein nächster Karriereschritt bei Controlware

Du möchtest Dich beruflich weiterentwickeln, neue Aufgaben übernehmen und Deine Erfahrung und Ideen in einem anderen Bereich einbringen? Bei Controlware bieten wir Dir vielfältige Möglichkeiten, Deinen weiteren internen Karriereweg aktiv zu gestalten.

Für die folgende Position suchen wir Verstärkung im Team von Peter Plocher.

Nutze die Chance, neue Perspektiven kennenzulernen und gemeinsam mit uns die Zukunft von Controlware mitzugestalten.

Dann bring Dich ein als:

Sales Consultant (m/w/d) Public Sector - NUR INTERN- Bundesweit

Vertragsart: Vollzeit

Standort: Bundesweit

Das erwartet Dich

- Konzepte und Angebote erstellen: Du entwickelst IT-Konzepte und Lösungen für unsere Kunden und erstellst Angebote, die auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt sind – inklusive Kosten- und Nutzenkalkulationen
- Projektbegleitung: Von der Presales-Phase bis zur Produkteinführung bist du an IT-Projekten beteiligt und unterstützt das Team in allen Phasen
- Deal-Management: Du behältst die Verkaufs-Pipeline im Auge und stellst sicher, dass kein Deal verloren geht. Dabei hilfst du dem Vertriebsteam, potenzielle Kunden effizient zu betreuen
- Kundenbeziehungen aufbauen: Du pflegst und stärkst langfristige Beziehungen zu unseren Kunden und begleitest sie durch den gesamten Verkaufsprozess – von der ersten Kontaktaufnahme bis hin zur Nachbetreuung
- Ausschreibungen und Projekte koordinieren: Du kümmerst dich um Ausschreibungen und unterstützt den Vertrieb bei der Projektabwicklung, inklusive Terminplanung, Aufgabenverteilung und Überwachung
- Vertriebsunterlagen: Du erstellst und pflegst Materialien und Präsentationen für das Vertriebsteam und entwickelst Vorlagen zur Unterstützung der Kundenkommunikation

Das zeichnet Dich aus

- Erfahrung im Vertriebsinnendienst, idealerweise im IT-Bereich, sowie Kenntnisse in IT-Security, Netzwerk- und Cloud-Lösungen
- Erste Erfahrungen mit Herstellern und Distributoren sowie Wissen in den Bereichen Netzwerk (Cisco, Arista, Extreme Networks), IT-Security (Checkpoint, Palo Alto, Fortinet) und Virtualisierung (Microsoft, VMware) sind von Vorteil
- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und eine starke Kunden- und Teamorientierung
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten gegenüber Kunden und Partnern
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Jetzt bewerben

Klingt das interessant für dich?

Dann freuen wir uns auf Deine interne Bewerbung!

Ob Du Dich fachlich weiterentwickeln, neue Themen kennenlernen oder mehr Verantwortung übernehmen möchtest – diese Position kann Dein nächster Schritt bei Controlware sein.

Auch wenn Du eventuell nicht alle Anforderungen erfüllst, ermutigen wir Dich, Dich zu bewerben. Deine bisherigen Erfahrungen, Deine Motivation und Deine Bereitschaft, Dich in neue Aufgaben einzuarbeiten, sind uns wichtig. Nutze hierzu gerne unseren [Personalentwicklungs-Guide](#) als Unterstützung.

Bewirb Dich über unseren internen Bewerbungsweg. Weitere Informationen findest Du im [Wiki](#). Bei Fragen zur Position oder zum Bewerbungsprozess steht Dir das Recruiting-Team unter recruiting@controlware.de gerne zur Verfügung.