

District Manager Public Sector (m/f/d)

Berlin, Germany Office (BERLIN) • Dusseldorf, Germany Office (DUSSELDORF) • Hamburg, Germany Office (HAMBURG) • Munich, Germany Office (MUNICH) • Neu-Isenburg, Germany Office (FRANKFURT) • Stuttgart, Germany Office (STUTTGART)

Ihre Position

- Als District Manager Public Sector Sales sind Sie für die umfassende Betreuung eines Sales Teams in unserem Direktvertrieb verantwortlich. Der Fokus liegt auf Kunden im Bereich der Bundesbehörden, der inneren Sicherheit und der Bundeswehr.
- Sie und Ihr Team sind für die vertriebliche Betreuung und Weiterentwicklung unserer Kunden sowie der Akquise von Neukunden in diesem stark wachsenden District verantwortlich. Das Team ist regional über Deutschland verteilt, so dass die Notwendigkeit des Remote Managements besteht.
- Sie führen, motivieren, entwickeln und coachen ein kompetentes Team von erfahrenen Account Managern und Inside Sales Reps und setzen Ziele erfolgreich in die Praxis um.
- Als Repräsentant eines technologisch führenden Data Management-Lösungsanbieters adressieren Sie in sämtlichen Organisationsbereichen auf Entscheider-Level den Nutzen und Mehrwert unserer Datenmanagement Lösungen.
- Darüber hinaus arbeiten Sie eng mit unseren Channelpartnern zusammen.

Anforderungen

- Vertriebs- und Managementenerfahrung im Bereich öffentliche Auftraggeber, idealerweise im Segment der Bundesbehörden
- Erfahrung in der Personalführung von Vertriebsteams ist erforderlich
- Sie sind ein Teamplayer mit Energie, Drive und Erfolgshunger
- Strategisches Denken und Handeln haben Sie in der Vergangenheit unter Beweis gestellt
- Analytische Fähigkeiten, technisches Basiswissen sowie Grundlagen des Vergaberechts unterstützen Sie bei der kundenspezifischen Aufbereitung komplexer Vorgänge und dem Abschluss von Aufträgen und Rahmenverträgen.
- Ihre Kommunikationsstärke und überzeugende Persönlichkeit helfen Ihnen beim erfolgreichen unternehmensinternen wie -externen Beziehungsmanagement.
- Durchsetzungsvermögen, kundenorientiertes Handeln, Verhandlungsstärke und Flexibilität zeichnen Sie ebenso aus wie gute Englischkenntnisse.
- Sie verstehen es andere zu motivieren und verfügen über analytisches Denkvermögen, sind kreativ und können gut präsentieren, arbeiten selbständig und zielorientiert.

Education & Background

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder vergleichbare berufliche Erfahrung.
- Mindestens drei Jahre Vertriebsmanagementenerfahrung und -praxis in der IT Branche.