

GO FOR IT

etengo
SMART FREELANCING

TEAM MANAGER SALES

w/m/d

Verstärke unseren Sales-Bereich in Mannheim in leitender Funktion. Ab sofort. In unbefristeter Festanstellung.

Herzlich willkommen bei der Etengo AG. Als spezialisierter Personaldienstleister gestalten wir die Grundlage der digitalen Zukunft: Wir beraten freiberufliche Digital- & IT-Experten und besetzen für DAX-Konzerne, mittelständische Unternehmen und Start-Ups in ganz Deutschland offene IT-Projektstellen. Als Team. Unsere Leidenschaft: Unternehmen aller Größen und aller Branchen dabei zu unterstützen, ihre IT-basierten Visionen zu verwirklichen. Unser Motto: GO FOR IT. Bist Du als Team Manager (w/m/d) Sales dabei und übernimmst bei uns die Führung und den Ausbau (D)eines Teams aus (Key) Account Managern?

Jede Menge „on Top“: Unsere Benefits für Dich

- Obst-/Gemüsekörbe und kostenlose Getränke. Greif zu.
- Neuestes iPhone und eine Infrastruktur, die es Dir ermöglicht, Dein Home-Office überall aufzuschlagen. Feel free.
- Sportstudio-Karte nach der Probezeit. Bleib fit.
- Jobticket für die öffentlichen Verkehrsmittel, mit dem Du umweltbewusst in unser nachhaltiges Office in der East-Site kommst. Be welcome.
- Umfassendes Onboarding und weiterführende Schulungen. Be smart.
- Attraktive betriebliche Altersvorsorge. Für später.
- ... und, und, und ...

Deine Aufgaben:

- Du bist für die Führung und den Ausbau Deines Teams bestehend aus (Key) Account Managern verantwortlich.
- Dabei übernimmst du die Auswahl neuer qualifizierter Teammitglieder, unterstützt diese intensiv bei ihrer (Weiter-)Entwicklung und befähigst sie dazu, erfolgreich zu sein.
- Du begleitest Deine Teammitglieder zu strategisch wichtigen Kundenterminen, unterstützt sie beim Ausbau der Kundenbeziehungen und pflegst langjährige Beziehungen zu Bestandskunden.
- Du akquirierst selbst neue strategisch wichtige Kunden, übernimmst die telefonische Bedarfsermittlung und organisierst die richtigen IT-Freelancer zur Besetzung Deiner Projekte.
- Durch Deine analytischen Fähigkeiten und Dein kreatives Denken entwickelst Du tragfähige Lösungen/Prozesse mit Teammitgliedern, Kunden und Freelancern.

GO for IT und sende Deine vollständige Bewerbung (Lebenslauf, Anschreiben, Zeugnisse, möglicher Starttermin und Gehaltswunsch) bitte an bewerbung@etengo.de. Bei Fragen stehe ich Dir sehr gerne zur Verfügung.

Deine Qualifikationen:

- Abgeschlossenes Studium, idealerweise mit wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der B2B-Dienstleistung und dem IT-Umfeld.
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, eine hohe Sozialkompetenz sowie Führungserfahrung.
- Ergebnis-, leistungsorientierte und selbständige Arbeitsweise, gepaart mit einem außerordentlichen Verhandlungs- und Verkaufsgeschick.

Etengo AG
Konrad-Zuse-Ring 27 / 68163 Mannheim
www.etengo.de/interne-karriere/



Dein Kontakt
Alice Eipl
+49 621 15 021 2817