

# **Solution Sales Manager – Digital Transformation (m/w/d)**

Regionen Hessen, Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt

## **Wir suchen DICH**

### **Deine Bühne für Impact, Innovation & Wachstum**

Du willst nicht nur Sales machen, sondern echte Transformation losstreten? Du hast Lust, Projekte nicht nur zu pitchen, sondern sie selbst zu definieren, zu gestalten und zum Erfolg zu bringen? Dann ist das deine Chance, ein neues Kapitel bei SECANDA mitzuschreiben.

### **Was dich erwartet**

Bei uns gibt es keine verstaubten Strukturen – du bekommst vollen Freiraum, um Ideen in die Tat umzusetzen. Du entwickelst aus unseren Produkten maßgeschneiderte Lösungen, die Kunden begeistern, und führst sie von der ersten Idee bis zum Go-Live. Du bist nicht nur Teil des Teams – du bist Gestalter der Zukunft von SECANDA.

## **Wir bieten....**

- **Strukturierte Einarbeitung** in unsere Plattform, Lösungen und Zielmärkte
- **Viel Freiraum** für eigenverantwortliches Arbeiten und aktive Mitgestaltung im Vertrieb
- Flexibles Arbeiten im **Homeoffice** innerhalb der **Regionen Hessen, Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt**
- **Kurze Entscheidungswege** und ein enges Zusammenspiel mit Produktmanagement, Implementierung und Support
- **Anspruchsvolle Digitalisierungsprojekte** in Bildung, Unternehmen, öffentlichem Umfeld und Healthcare
- **Attraktives Vergütungspaket** mit erfolgsabhängigen Bestandteilen und Entwicklungsmöglichkeiten
- **Offene und kollegiale Arbeitsatmosphäre** mit Raum für Austausch, kontinuierliches Lernen und gemeinsame Erfolge

## Was DU mitbringen solltest

- **Vertriebserfahrungen:** Mehrjährige Erfahrung im B2B Solution Sales, idealerweise in den Bereichen Software, SaaS, Payment, Zutritt oder digitale Identitätslösungen
- **Vertrieb erklärungsbedürftiger Lösungen:** Erfahrung mit mehreren Stakeholdern sowie in Entscheidungsprozessen mit längeren Verkaufszyklen
- **IT-Background:** Ein ausgeprägtes Verständnis für Softwarelösungen und technische Zusammenhänge; Kenntnisse im Bereich Hardware runden das Profil ab
- **Kommunikationsweise:** Ein sicheres Auftreten, starke Präsentationsfähigkeiten und Freude am Dialog mit Kunden – per Video, telefonisch und persönlich
- **Arbeitsweise:** Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise sowie ein klarer Blick für Chancen, Prioritäten und Abschlusspotenziale gepaart mit Teamgeist, Kommunikationsstärke und die Bereitschaft, Wissen und Erfahrungen aktiv zu teilen
- **Reisebereitschaft:** insbesondere in den Regionen Hessen, Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt und innerhalb der DACH-Region für weitere Kundentermine, Partnergespräche und Veranstaltungen

## Das erwartet DICH

- **Beratungskompetenz:** Du berätst ganzheitlich unsere Neu- und Bestandskunden zu den digitalen Lösungen von SECANDA – vom Erstkontakt bis zur nachhaltigen Kundenbeziehung nach dem Abschluss
- **Produktpräsentationen:** Du führst überzeugende Präsentationen, Demos und Workshops für Entscheider und Fachbereiche – vor Ort und bei Bedarf virtuell
- **Lösungskompetenz:** Du analysierst Anforderungen, erkennst Potenziale und entwickelst passgenaue Lösungsszenarien für unterschiedliche Kundensituationen
- **Teamarbeit:** Du arbeitest eng mit der Implementierung, Projektmanagement und Support zusammen, um reibungslose Roll-outs und eine hohe Kundenzufriedenheit sicherzustellen
- **Marktauftritt:** Du vertrittst SECANDA auf Messen, Events und in Webinaren und stärkst damit unsere Sichtbarkeit im Markt

## **Kontakt**

**SECANDA Personalmanagement**

Yvonne Hätscher

Tel.: [+49 - \(0\)351 - 31558153](tel:+49-351-31558153)

E-Mail: [jobs@secanda.com](mailto:jobs@secanda.com)