

Wir suchen für unseren Mandanten, einen Marktführer im IT-Leasing, für die Betreuung der Reseller in der Region Frankfurt, den

Sales Manager Reseller (w/m/d)

Aufgabenschwerpunkte:

- Betreuung und Beratung bestehender Reseller zur Maximierung von Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und Umsatz
- Identifizierung und Gewinnung neuer Reseller durch gezielte Akquisitionsaktivitäten
- Entwicklung von Vertriebsstrategien für den Reseller-Channel zur Förderung von Umsatzwachstum und Markterschließung
- Pflege langfristiger Partnerschaften durch persönlichen Kontakt und Unterstützung vor Ort
- Reporting und Analyse an die Vertriebsleistung und Geschäftsentwicklung
- Eigenverantwortliche Entscheidung über Finanzierungsanfragen der Reseller

Erfahrung/Kenntnisse:

- Erfahrung im Firmenkundenvertrieb mit nachweislichen Erfolgen
- Vertriebsbegeisterung mit sicherem Auftreten und hoher Kommunikationsfähigkeiten und Kundenorientierung
- Erfahrungen im Kundenkontakt auf Geschäftsleitungsebene
- Analytisches Denkvermögen, Eigeninitiative, Engagement und pragmatisches Vorgehen
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftsorientiertes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung

Das bietet Ihnen unser Mandant:

- Ein attraktives Gehaltspaket sowie flache Hierarchien und Entscheidungsspielräume
- Umfangreiche Benefits für Familie, Gesundheit, Altersvorsorge und vieles mehr

Wenn Sie diese spannende Aufgabe interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, senden Sie bitte Ihre „Visitenkarte“, in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs, bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Klaus Mayerhanser. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen.