

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

Senior Sales Manager Reseller (m/w/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 zur Umsatzsteigerung im Reseller-Channel
- Pflege langfristiger Partnerschaften durch persönlichen Kontakt und Unterstützung vor Ort
- Reporting und Analyse der Vertriebsleistung und Geschäftsentwicklung
- Eigenverantwortliche Entscheidung über Finanzierungsanfragen der Reseller

Erfahrung/Kenntnisse:

- Mehrjährige Berufserfahrung im indirekten Vertrieb mit Ergebnissen über dem Durchschnitt
- Branchenerfahrung idealerweise im Dienstleistungssektor
- Leidenschaft für den Vertrieb, sehr gute Kommunikationsfähigkeiten, sympathisches positives Auftreten, gepaart mit starker Kundenorientierung und Verhandlungstalent
- Seniorität und Erfahrung im Umgang mit Kunden auch auf Geschäftsführungs-Ebene sowie gute Umgangsformen
- Analytisches Denkvermögen, Eigeninitiative, Engagement und pragmatisches Vorgehen
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftsorientiertes Studium oder vergleichbare Ausbildung

Das bietet Ihnen unser Mandant:

- Ein attraktives Gehalts- und Nebenleistungspaket, 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.