

YOU & OS

A PERFECT MATCH



Senior Sales Manager Defense (m/w/d)

Kennziffer: 992026069ADU | Standort:

operational services (OS) ist einer der führenden ICT Service Provider im deutschen Markt und gilt als Backbone der Digitalisierung für Branchen wie Public, Automotive, Logistic, Finance und Healthcare.

Als agile Einheit der Telekom Gruppe beschleunigt OS die digitale Transformation kritischer Infrastrukturen nachhaltig. Mit über 1.000 hochqualifizierten Mitarbeitenden entwickelt und betreibt OS modernste Informationssysteme, managt Private & Public Cloud-Plattformen und sichert den langfristigen 24/7-Systemsupport sowie die Verfügbarkeit kritischer Betriebsprozesse.

DER JOB

- Eigenständige Akquise und Betreuung von Kundenprojekten im Defense- und sicherheitskritischen Behördenumfeld
- Verantwortung für Vertrieb und Auftragseingang des IT-Produktportfolios
- Qualifizierung von Kundenanfragen und Entwicklung von passgenauen IT-Dienstleistungen mit Fokus auf Defense, öffentliche Sicherheit und regulierte Einsatzumgebungen
- Erstellung von Business Cases, Kalkulationen und strategischen Vertriebszielen in Zusammenarbeit mit dem Management

- Ausbau und Pflege von Kunden- und Partnernetzwerken im Defense-Ökosystem sowie enge Abstimmung mit Vertriebspartnern, Herstellern und relevanten öffentlichen Auftraggebern
- Zusammenarbeit mit Bid-Management und Delivery-Einheiten zur Angebotserstellung unter Berücksichtigung vergaberechtlicher, sicherheitsrelevanter und branchenspezifischer Defense-Anforderungen
- Business Development zur Weiterentwicklung des IT-Portfolios für Defense-Kunden, insbesondere in den Bereichen sichere Infrastrukturen, Managed IT-Services, Cloud, Cyber Security und Consulting
- Business Development zur Weiterentwicklung des IT-Portfolios und kontinuierliche Kundenbetreuung

YOU

- Master- bzw. Diplomabschluss mit adäquater beruflicher Erfahrung oder vergleichbaren Kenntnissen und Fähigkeiten
- Angemessene Berufserfahrung im Vertrieb mit vergleichbaren Leistungen und Services sowie entsprechender Umsatzverantwortung
- Ausgeprägtes Branchen-Know-how im Bereich Defense, öffentliche Auftraggeber und sicherheitskritische IT-Umgebungen sowie ein belastbares Netzwerk in diesem Marktumfeld von Vorteil
- Fundierte Erfahrungen im Vertrieb von technischen Dienstleistungen, insbesondere Managed IT-Services, Consulting, Cyber Security und sicheren IT-Infrastrukturen für regulierte Kundenumfelder
- Kommunikationsstärke gepaart mit betriebswirtschaftlichem und technischem Verständnis, Zielorientierung sowie Durchsetzungsvermögen
- Sicheres, seriöses und kundenorientiertes Auftreten gegenüber Industriepartnern, Behörden und sicherheitsrelevanten Stakeholdern
- Strukturierte Arbeitsweise, hohe Belastbarkeit, Empathie, Unternehmergeist und ausgeprägte Teamorientierung
- Ausgeprägte Reisebereitschaft
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

UNSERE BENEFITS



- Deutschlandweites mobiles Arbeiten
- Attraktives Gehaltspaket mit Erfolgsbeteiligung
- Geschäftsfahrzeug
- Arbeitgeberfinanzierte Weiterbildungen und Zertifizierungen

Ein weiteres Plus sind außerdem unser Fahrradleasing, 30 Tage Urlaub, subventioniertes Deutschlandticket, arbeitgeberfinanzierte Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, Gruppenunfallversicherung für Arbeit und Freizeit sowie Mitarbeiterkonditionen für viele Produkte des Konzerns Deutsche Telekom.

Jetzt Bewerben

Ihre Ansprechpersonen
OS HR-Team
FMB-Bewerbung@o-s.de



**ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR OS
UND KOMMEN SIE IN UNSER TEAM!**

OPERATIONAL SERVICES GMBH & CO. KG

HR-Team | Frankfurt Airport Center | Gebäude 234 HBK25 | 60549 Frankfurt am Main
FMB-Bewerbung@o-s.de | www.operational-services.de



OPERATIONAL SERVICES
YOUR ICT PARTNER

Eine Konzerngesellschaft der 

