

# YOU & OS

## A PERFECT MATCH



## Senior Sales Manager IT Security (m/w/d/)

Kennziffer: 2025032GEB | Standort: bundesweit

operational services (OS) ist einer der führenden ICT Service Provider im deutschen Markt und gilt als Backbone der Digitalisierung des Mittelstands. Sie ist die federführende, agile Einheit der Telekom Gruppe, um im deutschen Mittelstand die digitale Transformation nachhaltig zu beschleunigen. Mit über 1.000 hochqualifizierten Mitarbeitenden entwickelt und betreibt sie modernste Informationssysteme, managt Private & Public Cloud-Plattformen, sichert den langfristigen 24/7 Systemsupport und die Verfügbarkeit kritischer Betriebsprozesse.

### DER JOB

- Verantwortung für die Erfüllung von Auftragseingangs-, Umsatz- und Profitabilitätszielen mit IT-Leistungen des Unternehmens (Hauptfokus: Cyber Security)
- Eigenverantwortliche Identifizierung, Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur Neukundengewinnung und Geschäftsentwicklung bei Bestandskunden
- Betreuung der Kunden & Partner in allen Anliegen der OS im Bereich Cyber Security
- Erarbeitung strategischer Vertriebsziele für den Bereich, gemeinsam mit dem Management
- Qualifizierung von Kundenanfragen und Entwicklung von passgenauen Lösungen

- Führen des securitybezogenen CRMs
- Verantwortlich für die Steuerung bzw. Durchführung komplexer Angebotserstellungen
- Enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Bid-Management
- Teilnahme an Marketingveranstaltungen und Messen
- Aktive Gestaltung des OS-Portfolios

## YOU

- Master- bzw. Diplomabschluss mit adäquater beruflicher Erfahrung oder vergleichbaren Kenntnissen und Fähigkeiten
- Langjährige Berufserfahrung im Vertrieb von innovativen Information- & Cybersecuritylösungen und Dienstleistungen
- Kenntnisse gängiger Securitytrends & entsprechender Produkte
- Ausgeprägtes kundenorientiertes Denken und Handeln
- Hohes analytisches, systematisches und strukturiertes Denkvermögen sowie eine strukturierte Arbeitsweise
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten sowie Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- Fähigkeit zur Erkennung von Sales Opportunities sowie eine ausgeprägte Abschlussorientierung gepaart mit Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kooperationsfähigkeit verbunden mit Durchsetzungsvermögen
- Ausgeprägte Reisebereitschaft
- Sehr gute 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, arbeitgeberfinanzierte Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, Gruppenunfallversicherung für Arbeit und Freizeit, gute Verkehrsanbindung sowie Mitarbeiterkonditionen für viele Produkte des Konzerns Deutsche Telekom.

Jetzt Bewerben

Ihre Ansprechpersonen  
OS HR-Team  
[FMB-Bewerbung@o-s.de](mailto: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](mailto:FMB-Bewerbung@o-s.de) | [www.operational-services.de](http://www.operational-services.de)

 **OPERATIONAL SERVICES**  
YOUR ICT PARTNER

Eine Konzerngesellschaft der 

