

YOU & OS

A PERFECT MATCH



Sales Manager Atlassian (m/w/d)

Kennziffer: 992025037ADU | Standort: Berlin, Dresden, Frankfurt, Hamburg, Leinfelden-Echterdingen, München, Nürnberg, Senftenberg, Wolfsburg, Zwickau

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

- **Konzeption des Kundenangangs und Erstellung von Accountplänen:** Entwicklung von Strategien zur Ansprache von Kunden, die Atlassian-Produkte nutzen oder nutzen möchten
- **Verantwortung für den Auftragseingang bzw. Umsatz in einem definierten Kundensegment oder Fachthema entsprechend vereinbarter Vorgaben:** Sicherstellung des Umsatzes und der Kundenzufriedenheit im Bereich Atlassian-Lösungen
- **Steuerung bzw. Durchführung von Angebotserstellungen, ggf. inklusive der Steuerung von Unterauftragnehmern / Partnern:** Erstellung von Angeboten für Atlassian-Produkte

und Dienstleistungen, einschließlich der Koordination mit Partnern wie Atlassian Solution Partnern

- **Betreuung des Kunden:** Aktive Unterstützung und Beratung von Kunden bei der Auswahl, Implementierung und Optimierung von Atlassian-Tools
- **Durchführung von Produktdemonstrationen:** Präsentation von Atlassian-Tools und deren Anwendungsmöglichkeiten für potenzielle und bestehende Kunden
- **Marktanalyse:** Identifikation potenzieller Kunden, die von Atlassian-Lösungen profitieren können, und Bewertung von Markttrends im Bereich Collaboration- und Projektmanagement-Software

YOU

- **Master- bzw. Diplomabschluss mit adäquater beruflicher Erfahrung oder vergleichbaren Kenntnissen und Fähigkeiten:** Idealerweise mit einem Fokus auf IT, Wirtschaftsinformatik oder einem verwandten Bereich
- **Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb komplexer Dienstleistungen mit technischem Bezug:** Erfahrung in der Vermarktung von Softwarelösungen, vorzugsweise aus dem Atlassian-Umfeld, sowie in der Übernahme von Umsatzverantwortung wünschenswert
- **Gutes kundenorientiertes Denken und Handeln:** Fähigkeit, die spezifischen Anforderungen von Kunden zu verstehen und Lösungen mit Atlassian-Produkten zu entwickeln
- **Analytische, systematische und strukturierte Arbeitsweise:** Verständnis für die Implementierung und Optimierung von Atlassian-Lösungen
- **Gute Akquisitionsfähigkeiten (erkennen von Sales-Opportunities):** Fähigkeit, neue Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Atlassian-Lösungen zu identifizieren und zu nutzen
- **"Hunting"-Mentalität und Abschluss-Orientierung:** Zielgerichtete Akquise von Kundenprojekten im Bereich Atlassian-Produkte
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

UNSERE BENEFITS



- Deutschlandweites mobiles Arbeiten

- Attraktives Gehaltspaket mit Erfolgsbeteiligung
- 37 Stunden/Woche mit Arbeitszeitkonten
- 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

