

Senior Sales Manager Microsoft Consulting (m/w/d)

Kennziffer: 2026126FJ | Standort: Berlin, Dresden, Frankfurt am Main, Hamburg, Leinfelden-Echterdingen, München, Nürnberg, Wolfsburg, Zwickau

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

- Entwicklung und Umsetzung innovativer Vertriebsstrategien, um das Wachstum im Bereich Microsoft Consulting zu fördern
- Akquisition von Neukunden sowie Pflege und Ausbau von Bestandskundenbeziehungen – mit besonderem Fokus auf den Telekom-Konzern

- Zusammenarbeit mit technischen Experten (m/w/d), um maßgeschneiderte Lösungen entlang des gesamten Microsoft-Ecosystems zu entwickeln
- Verantwortung für den Auftragseingang, Umsatz- und Gewinnziele sowie die Vorqualifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Marktbeobachtung und Identifikation von Trends, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern
- Verantw. Steuerung bzw. Durchführung komplexer Angebotserstellungen inkl. Steuerung von Auftragnehmern/ Partnern
- Repräsentation des Unternehmens auf Branchenveranstaltungen und Netzwerktreffen

YOU

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Informatik alternativ Wirtschaftsinformatik
- Langjährige Erfahrung im Vertrieb von IT-Consulting Dienstleistungen, idealerweise im Bereich Microsoft Consulting mit nachweisbarer Umsatzverantwortung
- Fundierte Kenntnisse im Microsoft-Ecosystem (z. B. Modern Work, Cloud Solutions, Security, KI, Copilot etc.)
- Erfahrungen im Vertriebsumfeld des Telekom-Konzerns von Vorteil, alternativ starkes persönliches Netzwerk im Bereich „Midmarket“
- Ausgeprägte Akquisitionsfähigkeit, Abschlussorientierung und Gespür für Potenziale bei Neu- und Bestandskunden
- Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie Verhandlungsgeschick auf Managementebene
- Ausgeprägte "Hunting"-Mentalität und Abschluss-Orientierung
- Ausgeprägte Reisebereitschaft und Flexibilität
- Verhandlungssichere Deutsch- sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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

