



ALSO Enterprise Services GmbH freut sich auf die Zusammenarbeit mit dir als

Senior Sales Manager Collaboration und Cloud (m/w/d)

Vollzeit in Deutschland

ALSO Holding AG gehört zu den führenden Technologieanbietern der ICT-Branche und ist derzeit in 30 europäischen Ländern sowie über PaaS-Partner in insgesamt 144 Ländern weltweit aktiv. Das ALSO Ökosystem umfasst ein Gesamtpotenzial von rund 135.000 Resellern, denen Hardware, Software und IT-Services von mehr als 800 Herstellern in über 1.540 Produktkategorien angeboten werden. Im Sinne der Kreislaufwirtschaft bietet das Unternehmen alle Leistungen von der Bereitstellung bis zur Wiederaufbereitung aus einer Hand. Die Geschäftsaktivitäten umfassen die Bereiche Supply, Solutions und Service. Supply steht für die transaktionale Bereitstellung von Hardware und Software. Solutions unterstützt Kunden bei der Entwicklung individueller IT-Lösungen. Im Bereich Service stehen abonnementbasierte Cloud-Angebote sowie digitale Plattformen für IoT, Cybersecurity, Virtualisierung und KI im Mittelpunkt.

Attraktive Aufgaben, partizipative Führung auf Basis von Eigenverantwortung und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten: Dafür steht die ALSO Group. In dieser Rolle entwickelst du das Geschäft rund um Collaboration, Cloud und moderne Arbeitsplatzlösungen weiter. Du baust Pipeline im Portfolio M365, Teams, Voice, Azure und Device-as-a-Service auf, gewinnst neue Kunden und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen gezielt weiter.

Deine Tätigkeiten:

- Bearbeitung qualifizierter Anfragen: Erstellung von Offerings und Prozessverantwortung bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Neukundengewinnung & Pipeline-Aufbau: Steuerung von Kampagnen und Aufbau einer eigenen Pipeline im Portfolio M365, Teams, Voice, Azure und Device-as-a-Service.
- Partner-Ökosystem: Zusammenarbeit mit Distribution, Microsoft und

- weiteren Partnern zur erfolgreichen Marktbearbeitung.
- Anforderungsanalyse & Beratung: Unterstützung von Kund:innen bei innovativen Cloud-, Collaboration- und Service-Lösungen.
- Key Account Management, Marktentwicklung & Reporting: Pflege und Ausbau von Bestandskund:innen, Identifikation neuer Vertriebschancen sowie CRM- und Pipeline-Reporting.

Dein Profil:

- Vertriebserfahrung: Mehr als 5 Jahre IT-Vertriebserfahrung, idealerweise im Microsoft-Umfeld.
- Technologie-Affinität: Starke Affinität zu Cloud-Technologien, Software, M365 und mittleren bis großen Deals im Umfeld Device-as-a-Service.
- Ausbildung: Abgeschlossenes Studium mit technischem oder betriebswirtschaftlichem Bezug.
- Netzwerk & Social Selling: Sehr gutes Kontaktnetzwerk zu Entscheider:innen bei Kunden und Erfahrung in der inhaltlichen Aufbereitung von Themen für Social Media.
- Persönlichkeit & Mobilität: Kommunikationsstärke, Lösungskompetenz, Hunter- und Netzwerker-Mentalität, Reisebereitschaft sowie Deutsch C1 und Englisch B2.

Unser Angebot:

- Abwechslungsreiche Vertriebsaufgabe im Umfeld M365, Teams, Voice, Azure, Cloud und Device-as-a-Service.
- Viel Gestaltungsspielraum beim Aufbau neuer Deals, Kampagnen und Vertriebsstrategien.
- Zusammenarbeit mit einem starken ALSO Ökosystem, Microsoft sowie weiteren Technologiepartnern.
- Partizipative Zusammenarbeit, Eigenverantwortung und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten.
- Vollzeitposition in Deutschland mit überwiegend nationaler Reisetätigkeit.

Bitte lade deine Bewerbungsunterlagen direkt über unser Jobportal hoch:
[www.also.com/karriere](https://also.com/karriere)

Learn more about ALSO – The Technology Provider at:

<https://also.com> | [LinkedIn](#) | [Twitter](#) | [YouTube](#)