

# Sopra Steria



Als eine führende europäische Management- und Technologieberatung unterstützen wir Unternehmen und Behörden dabei, die digitale Transformation voranzutreiben und konkrete und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Gemeinsam mit unseren weltweit 45.000 Mitarbeiter\*innen stellen wir die Menschen in den Mittelpunkt unseres Handelns, mit dem Ziel, digitale Technologien optimal zu nutzen und eine positive Zukunft für unsere Kunden zu gestalten. <br/>Dafür suchen wir Dich unbefristet als:

**Professional**

## **Sales / Business Developer Public Sector (m/w/d)**

### **Unsere Aufgaben - Deine Perspektive**

- Verantwortung für die Marktbearbeitung und Platzierung unseres Beratungs- & Produkt-Portfolios bei Neukunden aus dem Bereich Public Sector
- Ermittlung unserer Kundenbedarfe und enge Zusammenarbeit mit den Kollegen\*innen aus unserer Produktentwicklung /Solutioncenter sowie aus der gesamten Division Public Sector
- Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Vertriebsstrategien inklusive Vertriebsreporting & der KPIs
- Entwicklung neuer Marketing- und Vertriebsideen für unsere Neukunden aus dem Public Sector Bereich
- Verantwortung für die Akquise und Betreuung unserer Neukunden aus dem Bereich Public Sector im gesamten Bundesgebiet
- Repräsentant/in auf Messen und vergleichbaren (auch digitalen) Veranstaltungen.
- Erstellung überzeugende Präsentationsunterlagen, souveräne Präsentation vor Entscheidungsgremien in Kundenterminen

### **Unsere Erwartungen - Deine Fähigkeiten**

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-) Informatik, -Mathematik, Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung
- Fundierte Erfahrung im Vertrieb von Consulting und Lösungen im Bereich Public Sector
- Belastbares Netzwerk bei Behörden und Organisationen aus dem Bereich Public Sector
- Hohe IT- & Technik-Affinität sowie ein Gespür für neue Themen & Trends im Bereich Digitalisierung
- Souveränes Auftreten und Zielstrebigkeit, starke analytische Fähigkeiten und Lösungsorientierung

- Gute Teamplayer-Fähigkeiten, gepaart mit diplomatischem Geschick & hohen Überzeugungsfähigkeiten
- Sicherer Umgang mit den MS Office Produkten und Microsoft Projects
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Beratung heißt Reisen innerhalb Deutschlands: Unter der Woche Betreuung unserer Projekte vor Ort

## **Unser Versprechen - Deine Vorteile**

- Weiterbildung: Umfangreiche fachliche und methodische Trainings inkl. Zertifizierungen
- Work-Life-Balance: Arbeitszeitkonto, mobiles Arbeiten, Sabbatical, Familienservice
- Bahnfahren: Bahn Card 25, 1. Klasse - geschäftlich und privat
- Selbst fahren: Firmenwagenregelung und Dienstfahrrad per Gehaltsumwandlung
- Fahrrad-Flat: Kostenlose Nutzung von Call-a-Bike-Fahrrädern - geschäftlich und privat
- Innovation: Nutzung unserer DigiLabs zur Entwicklung kreativer Ideen mit modernsten Technologien
- Unser Mindset: Teamspirit, offene Türen, Duz-Kultur, gelebte Vielfalt
- Unser Engagement: Nationale und internationale soziale Projekte zum Mitmachen
- Jetzt bewerben: Schnell und bequem ohne Anschreiben!

Ansprechpartner



## **Johanna Aufderheide**

+49 40227037336  
johanna.aufderheide@soprasteria.com

Sopra Steria  
Hans-Henny-Jahnn-Weg 29  
22085 Hamburg