

# Deine Einstiegsmöglichkeit bei Sopra Steria

---

Wir sind heute [movers] und morgen [shapers].<br/><br/>Als [movers] sind wir strategische und überzeugende Vordenker\*innen in einer der führenden europäischen Management- und Technologieberatung. Wir unterstützen unsere Kunden, treiben Ideen voran und inspirieren. Als [shapers] formen wir konkrete Lösungen und gestalten Prozesse. Wir nutzen innovative Technologien und eröffnen so neue Wege. So ist jede\*r von uns stets beides: [mover & shaper]. Gemeinsam sind wir in Deutschland und Österreich rund 2.400 [movers & shapers] und uns alle eint das Ziel, mithilfe digitaler Technologien die Zukunft für unsere Kunden erfolgreich zu gestalten.<br/><br/>Gemeinsam mit Dir möchten wir unsere Kunden branchenübergreifend auf dem Weg der Transformation beraten. Dabei bieten wir maßgeschneiderte Lösungen vom Business- und IT-Consulting über Systemintegration hin zu Application Management- und Business Process Services. <br/><br/>Wir bei Sopra Steria sind außerdem davon überzeugt, dass Deine Individualität der Schlüssel zu einem nachhaltigen Unternehmenserfolg ist. Lebens- und Arbeitszeitmodelle sind verschieden, das wissen und schätzen wir sehr. Lass uns zusammen Deine Möglichkeiten bei uns besprechen.<br/><br/>Bist Du auch ein [mover & shaper]? Dann suchen wir Dich unbefristet [und gerne auch in Teilzeit] als:

## Professional

## (Senior) Sales & Engagement Manager (m/w/d)

### Das erwartet Dich als [mover & shaper]

- Du wirst das Business Development im Bereich Managed Services - Application Management Services und Business Process Outsourcing übernehmen
- Dabei liegt der Fokus speziell auf einer professionellen und selbstständigen Beratung unserer Kunden bei ihren Transformationsvorhaben mit Schwerpunkt Managed Services
- In deiner Tätigkeit wirst Du ebenfalls bei der Neukundengewinnung und der systematischen Weiterentwicklung unserer Bestandskunden mitwirken
- Die Steuerung des gesamten Deal-Life-Cycle von der ersten Kundenansprache über die Erstellung von qualifizierten Angeboten bis zum Vertragsabschluss liegt eigenverantwortlich bei Dir
- Du wirst Workshops durchführen und die Vorstellung von Lösungsszenarien koordinieren
- After Sales Management zur Kundenbindung gehört ebenfalls zu Deinem Aufgabengebiet

### Das macht Dich zum [mover & shaper]

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-) Informatik, -Mathematik, Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung und/oder einschlägige Praxiserfahrung
- Du hast mehrjährige Berufserfahrungen in einem Beratungshaus oder im Inhouse Consulting in Ergänzung mit einschlägigen Praxiserfahrungen
- Du hast nachweisbare Erfolge im Sales und/oder Business Development im Bereich Services
- Du besitzt ein belastbares Netzwerk auf CxO Level zu potentiellen Kunden sowie Sourcing Advisor
- Du bringst eine IT-Affinität sowie ein Gespür für neue Themen & industriespezifische Trends mit
- Eine selbständige Arbeitsweise, souveränes Auftreten und Zielstrebigkeit, starke analytische Fähigkeiten und Lösungsorientierung sind für Dich selbstverständlich
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse

### Das bieten wir [movers & shapers]

- Weiterbildung: umfangreiche fachliche und methodische Trainings inkl. Zertifizierungen
- Work-Life-Balance: Arbeitszeitkonto, hybrides Arbeiten in einer offenen Team- und Arbeitskultur, Familienservice und Sabbatical

- Selbst fahren: Firmenwagen und Dienstfahrrad per Gehaltsumwandlung
- Feelgood-Atmosphäre: unternehmensweite (Online-)Team-Events, Afterworks und Office-Feiern an unseren Standorten
- Unser Beitrag: Netto-Null-Emissionen bis 2028 und viele weitere Corporate-Responsibility-Projekte in den Bereichen Bildung, Beschäftigung und digitale Inklusion
- Unser Mindset: Teamspirit, offene Türen, Duzkultur, gelebte Vielfalt

Ansprechpartner\*in

---

## **Samira Göbel**

+49 151 406 254 30  
samira.goebel@soprasteria.com

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