



360° SOLUTIONS

**BREKOM**

### KOMMUNIKATIONS- UND SICHERHEITSLÖSUNGEN VON BREKOM

Die BREKOM GmbH bietet als Spezialist für IT-Security mit Fokus auf mittelständische Produktionsunternehmen individuell durchdachte Lösungen. Über 150 Mitarbeitende bedienen vom Stammsitz in Bremen sowie aus der Niederlassung Ostwestfalen-Lippe (Paderborn und Bielefeld) deutschlandweit Geschäftskunden. Innovative Technologie, Erfahrung und qualitativ hochwertige Dienstleistungen sind die Säulen, auf denen BREKOM sich stetig weiterentwickelt und als Unternehmen wächst. Wachse mit uns!

Wir suchen ab sofort einen

## SALES CONSULTANT

### IT- UND OT-SECURITY (D/M/W)

STANDORT PADERBORN ODER REMOTE WORK, VOLLZEIT

#### DEINE AUFGABEN

- ▶ Beratung und Verkauf von maßgeschneiderten IT- und OT-Security Lösungen, Managed Services sowie Produkten führender Security- und LAN-/ WLAN-Hersteller
- ▶ Du generierst und bearbeitest eigenverantwortlich Leads, ermittelst Entscheider in unserer Zielgruppe mittelständischer Produktionsunternehmen, führst Online-Präsentationen durch und überzeugst Interessenten.
- ▶ Technisch komplexe Fragestellungen beantwortest Du in enger Zusammenarbeit mit Deinen Presales-Consultants
- ▶ Darüber hinaus beobachtest Du den Markt und die Konkurrenz, um Informationen über neue Trends, Technologien und Entwicklungen im Bereich IT- und OT-Security zu sammeln. Du arbeitest eng mit dem Marketing zusammen, um Marketingkampagnen und -materialien zu entwickeln, die den Verkauf von IT- und OT-Security-Produkten fördern.
- ▶ Die Akquisition von Neukunden steht im Vordergrund. Du baust eine Sales-Pipeline auf und erkennst Cross-/Upselling-Potenziale durch aktive, professionelle und selbstständige Kontaktaufnahme zu Neu- und Bestandskunden. Du führst den Verkaufsprozess proaktiv mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung.

#### DAS BIETEN WIR DIR

Ein freundliches und leistungsorientiertes Team, in dem eigene Schwerpunkte gesetzt und weiterentwickelt werden können. Gelegentliches mobiles Arbeiten (Home Office) möglich, flexible Arbeitszeiten, großzügiger Gleitzeitrahmen, Dienstwagen zur privaten Nutzung. Wir bieten 30 Tage Urlaub bei einer 39 Stundenwoche. Einen interessanten, verantwortungsvollen und sicheren Arbeitsplatz bei leistungsgerechter Bezahlung nach TVöD mit einem variablen, erfolgsabhängigem Gehaltsanteil, Altersversorgung VBL mit attraktivem Arbeitgeberanteil mit moderne Bürotechnik.

## DU BIST INTERESSIERT?

DANN BEWIRB DICH JETZT ONLINE!

NÄHERE INFOS FINDEST DU AUF [WWW.BREKOM.DE/KARRIERE](http://WWW.BREKOM.DE/KARRIERE)

#### OPTION

Kombination mit einem berufsbegleitenden Studium der Wirtschaftsinformatik (Bachelor of Science) an der FHDW Paderborn möglich.



#### UNSERE ERWARTUNGEN

- ▶ Nach Abschluss Deiner Ausbildung bzw. Studiums verfügst Du über erste Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Technik mit Leidenschaft für das Thema Cybersecurity. Auch Quereinsteiger mit Berührungspunkten zum Vertrieb und /oder der Technik sind willkommen.
- ▶ Idealerweise besitzt Du fundierte Berufserfahrung in der Neukunden-Akquise und der Bestandskundenbetreuung.
- ▶ Kommunikationsstärke, Ehrgeiz, Durchsetzungsfähigkeit, Organisationsstärke, Teamfähigkeit und eine positive Ausstrahlung kennzeichnen Deine Persönlichkeit. Deine Ziele setzt Du effektiv und konsequent um.
- ▶ Deine Deutschkenntnisse sind verhandlungssicher in Wort und Schrift. Du besitzt einen Führerschein der Klasse B (PKW).