

Sales Manager - Midmarket International (m/w/d)

Über uns:

Das deutsche Unternehmen DriveLock SE wurde 1999 gegründet und ist inzwischen einer der international führenden Spezialisten für IT- und Datensicherheit mit Niederlassungen in Deutschland und USA. In Zeiten der digitalen Transformation hängt der Erfolg von Unternehmen maßgeblich davon ab, wie zuverlässig Menschen, Unternehmen und Dienste vor Cyberangriffen und vor dem Verlust wertvoller Daten geschützt sind.

DriveLock hat es sich zum Ziel gesetzt, Unternehmensdaten, -geräte und -systeme zu schützen. Hierfür setzt das Unternehmen auf neueste Technologien, erfahrene Security-Experten und Lösungen nach dem Zero-Trust-Modell. Zero Trust bedeutet in heutigen Sicherheitsarchitekturen einen Paradigmenwechsel nach der Maxime „Never trust, always verify“.

Als Sales Manager - Midmarket International ist es deine Aufgabe Organisationen für unsere Security Controls auf Basis der DriveLock Hypersecure IT Platform zu begeistern. Du wirst internationale Interessenten über den gesamten Sales Cycle betreuen und so auch verantwortlich sein über Verkaufsabschlüsse das internationale Wachstum zu stärken. In dieser Rolle braucht es vor allem aktiven Fokus auf den europäischen und amerikanischen Markt. Umfangreiche Reisetätigkeiten sind mit der Rolle nicht vorgesehen, jedoch kann es vereinzelt zu Geschäftsreisen ins Ausland kommen.

Deine Aufgaben:

- Ansprache und Qualifizierung von Entscheidern aus dem Management- und IT-Bereich
- Qualifizierung von Interessenten aus Inbound Marketingkampagnen mit Unterstützung unseres Business Development Teams
- Eingehen auf die Ziele, Bedarfe und Nöte der Interessenten und passgenaue Positionierung der DriveLock Value Proposition; auch mit Unterstützung technischer Produktvorstellungen durch unser PreSales-Team
- Verantworten des gesamten Sales Cycles und Abschluss von Verkaufschancen im Fokus auf das internationale Midmarket Segment
- Zusammenarbeit mit regionalen / internationalen DriveLock Geschäftspartnern mit Fokus auf Umsatzentwicklung in der Region mit Unterstützung von unserem Channel Team
- Aktives Einbringen eigener Ideen und zielgerichtetes Arbeiten, um zusammen unsere selbstgesteckten Teamziele, Sales OKRs und KPIs zu erreichen
- Repräsentation von DriveLock auf Messen, Veranstaltungen und in Webinaren

Deine Profil:

- Interesse an Trends, technologischen Entwicklungen und Cybersecurity
- Empathie und proaktiver Kommunikations- und Sales-Stil; idealerweise mit Erfahrung in SaaS Sales Methodik
- mehrjährige Erfahrung im Business Development / Sales mit direktem Endkundenkontakt und hohem Remote Anteil; idealerweise International / US-Markt
- Erfahrung im indirekten Vertrieb und Handling von Geschäftspartner
- Erfahrung mit LinkedIn und Kenntnis über gängige Software wie MS Office, MS Teams und CRM-Systemen (Dynamics 365, HubSpot)
- Strukturierte und analytische Arbeitsweise, hoher Qualitätsanspruch an die eigene Arbeit
- Sehr gute Englisch Kenntnisse, idealerweise native speaker; Deutsch min. C1, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

Wir bieten Dir:

- Wachsender Markt, wachsendes Unternehmen und wachsendes Team mit viel Potenzial zur Entfaltung und weiteren Gestaltung der eigenen beruflichen Karriere
- Offene und engagierte Kollegen und ein Miteinander auf Augenhöhe
- Moderne Sales Prozesse und Tools mit einem hohen Grad an Standardisierung und Automatisierung, damit Du Dich auf den Kunden und seine Bedarfe konzentrieren kannst
- Attraktives Gehalt mit erfolgsorientierter Bonusvereinbarung
- 30 Tage Urlaub und unbefristeter Arbeitsvertrag
- Flexibles / Hybrides Arbeiten – Du teilst Dir deine Zeit so ein, wie Du am erfolgreichsten Arbeiten kannst.
- Arbeiten bevorzugt mind. 1–2 mal im Monat im Büro in München oder aus dem Home Office (Einarbeitungszeit von bis zu 4 Wochen in München)
- Corporate Benefits