



IT Sales Expert - Managed Services (m/w/d)

Als Mitglied unsers Sales-Teams übernimmst du eine zentrale Rolle in der erfolgreichen Weiterentwicklung unseres Servicegeschäfts. Gemeinsam mit unseren IT-Expert:innen begeisterst du Unternehmen im DACH-Raum für moderne, hochverfügbare Managed Services und unterstützt sie dabei, ihre Geschäftsprozesse nachhaltig zu digitalisieren.

Diese Aufgaben erwarten dich

- Du gewinnst neue Enterprise-Kunden für unsere Managed Services und identifizierst Upselling-Möglichkeiten bei unsere Bestandskunden im DACH-Raum.
- Du verstehst die Problemstellungen der Kunden und erarbeitest dafür passende Lösungsansätze mit klarem Business-Mehrwert auf Basis unseres Portfolios, und arbeitest zusammen mit dem IT-Services Team an der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Portfolios.
- Dabei übernimmst du die Verantwortung für den gesamten Salesprozess - von der Leadqualifikation bis zum erfolgreichen Abschluss – in enger Zusammenarbeit mit unserem IT-Services-Team. Gemeinsam entwickelt ihr Business Cases sowie ROI-Betrachtungen.
- Du begleitest Lösungs- und Angebotspräsentationen von kommerzieller Seite, führst Verhandlungen und erzielst Geschäftsabschlüsse.
- Bei zielgerichteten Aktivitäten zur Neukundengewinnung arbeitest du mit Kolleg:innen aus Sales und Marketing zusammen.
- Deine Expertise zu Kunden- und Marktanforderungen fließt zudem in die Weiterentwicklung unseres Lösungsportfolios ein.

Unsere ISO 27001 zertifizierten Managed IT Services basieren auf tiefgreifendem Know-how in der Betreuung geschäftskritischer Systeme und Anwendungen – insbesondere in Kombination mit unserer langjährigen Erfahrung in der Entwicklung und dem Betrieb moderner Services rund um unser Produktportfolio.

Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb von IT-Lösungen, idealerweise im Bereich Managed Services.
- Verständnis für die Herausforderungen und Lösungsmöglichkeiten in den Bereichen Rechenzentrumsbetrieb (On-Premise), Applikationsmanagement, Betrieb von containerisierten Umgebungen sowie dem technischen Kundenservice.
- Die Fähigkeit, Geschäftsanforderungen zu verstehen und in überzeugende technische und kommerzielle Lösungsansätze zu übersetzen.
- Starke kommunikative und analytische Skills sowie ein überzeugendes Auftreten bei Kund:innen. Dafür sind ausgezeichnete Deutschkenntnisse (C1-Niveau) erforderlich.
- Eine proaktive, selbstorganisierte Arbeitsweise und Begeisterung für Teamwork.

Wir bieten dir

- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, bis zu 50% im Home-Office zu arbeiten.
- Einen Arbeitsplatz mit modernster, individualisierbarer Ausstattung im 1. Bezirk in Wien.
- Zusammenarbeit auf fachlich hohem Niveau sowie viele Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung.
- Ein wertschätzendes Arbeitsklima mit unschlagbarem Teamspirit und vielen netten Kolleg:innen.
- Zahlreiche [Benefits](#) (Jobticket, Frühstück, Übernahme der Internetkosten, ...)
- Ein attraktives Gehalt, das wir individuell im Gespräch vereinbaren. Der Kollektivvertrag sieht für diese Position ein Mindestgehalt von € 55 356 brutto/Jahr (bei Vollzeitbeschäftigung) vor. Eine **marktkonforme Überzahlung** je nach Qualifikation und Erfahrung ist für uns selbstverständlich.

RUBICON - Dein Hive voller Möglichkeiten

RUBICON ist ein Wiener IT-Unternehmen mit über 230 Mitarbeiter:innen in drei Ländern. Wir entwickeln und betreiben Softwarelösungen, die einen langfristigen Nutzen für unsere rund 3.000 Kunden haben, den Arbeitsalltag vereinfachen und das Leben vieler Bürger:innen erleichtern.

Du kannst bei uns arbeiten, wie es am besten zu deinem Leben passt. Es rennt der Schmäh bei der Arbeit, wir bauen auf echte Leistung und langfristige Beziehungen. Mach dir deinen eigenen Eindruck auf unserer [Karriereseite](#).

Jetzt bewerben