



## Junior Sales Manager für IT-Software (\*)

(\*) Für uns zählt der Mensch mit seiner Persönlichkeit und seinen Stärken. Geschlecht, Hautfarbe und Herkunft sind uns egal.



Anita  
Feuchtinger

## HR: Wo arbeitest du und wie kommst du dorthin?

Ich arbeite als Account Manager bei ARS und fahre mit der U-Bahn oder dem Auto. Dank der Dusche bei ARS in seltenen Fällen auch mal mit dem Rad.

## HR: Wie lange bist du schon bei der ARS?

Ich bin seit 5 Jahren bei ARS.

## HR: Was genau ist dein Aufgabengebiet und welche Funktion hast du?

Als Account Manager kümmere ich mich um die Entwicklung und Akquise neuer Themen, Kunden und Partnerschaften, als auch die Betreuung von Key Accounts.

## HR: Mit welchen Technologien arbeitet ihr?

Wir arbeiten mit dem Konzepttool Miro und aus dem Office-Paket hauptsächlich mit Outlook, Teams, Excel, PowerPoint. Für Marketing und Sales setzen wir verstärkt auf HubSpot und Dynamics.

## HR: Welche Kunden betreut ihr zurzeit?

Wir betreuen Kunden von mittelständischer Größe bis hin zu multinationalen Großkonzern. Bei den Branchen sind wir sehr vielfältig aufgestellt. Wir gehen bestehende und neue Kunden mit unseren Key Offerings an. Welche Kunden wir angehen, stimmen wir im Rahmen unseres Account Plannings ab.

## HR: Wie bildest du dich weiter?

Ich folge meinen Kunden auf LinkedIn, lese online Zeitschriften und schaue öfter mal ein Youtube-Video an. Ansonsten nehme ich gerne an den ARS Talks statt, die regelmäßig kompakt ein IT-Thema vorstellen. Inspirierend sind auch immer wieder mal Schulungen unserer Partner wie Red Hat. Bei Bedarf unterstützen uns auch externe Coaches für Sales oder digitale Kollaboration.

## HR: Warum arbeitest du gerne bei ARS? Was ist besonders bei der ARS?

Ich arbeite in einem starken Team, was sich sehr gut in die ARS einbettet. Bei ARS besonders ist, dass man als der Mensch, der man ist, gesehen und wertgeschätzt wird.

## HR: Was möchtest du den Interessenten noch mitteilen?

IT-Service-Geschäft im Unternehmensumfeld basiert auf Vertrauen. Vertrauen entsteht durch ein gutes Maß an Empathie sowie Offenheit und Interesse an Menschen und den IT-Themen. Wie das geht? In Lösungen und nicht in Problemen denken und zwischenmenschliche Beziehungen als genauso wichtig erachten wie Umsatzzahlen. Klingt gut? Dann bewirb dich bei uns!



## DEIN JOB

- Sei aktiver Teil eines erfolgreichen **Sales Teams**.
- **Begeistere** sowohl bestehende als auch potenzielle Kunden von unserem **ARS Beratungs- und Serviceportfolio**.
- **Kümmere** dich dabei um den gesamten Sales Prozess:
  - **Wirke mit** bei dem Erstellen unserer **strategischen und operativen** Sales- und Account-Planung in Zusammenarbeit mit deinen Sales Kollge:innen.
  - **Betreue** bestehende **Key Accounts** und gewinne neue Kunden für unsere Key Offerings.
  - **Verstehe** die **Anforderungen** und Bedarfe unserer Kunden, **erstelle** passgenaue **Konzepte** und individuelle **Angebote**, verhandle entsprechende **Verträge** und gewinne attraktive **Aufträge**.
  - **Arbeite** dabei u. a. mit Kolleg:innen aus unserem Marketing, unserer Delivery, unserer wachsenden Unternehmensgruppe und unseren strategischen Partnern **zusammen**.
  - **Sorge** für eine hohe **Kundenzufriedenheit**, die sich auch durch Referenzen und Empfehlungen unserer Kunden ausdrückt.
- **Bewege** dich sicher in **Business-Netzwerken** nutze diese für „Social Selling“.



## DAS BRINGST DU MIT

- Die **IT-Branche begeistert** dich, weil du hierin zukunftsfähige Kundenlösungen siehst.
- Du hast ein **technisches Studium** oder eine **vergleichbare Ausbildung** absolviert.
- Du sprichst und schreibst **fließend Deutsch** und kannst dich auch auf Englisch gut verständigen.
- Du scheust dich nicht vor **Präsentationen**.
- Das **selbstständige Arbeiten** im Wechsel mit echtem **Teamplay** erhöhen die Qualität und das Ergebnis der deiner Aufgabe.
- **Digitale Kollaboration** ist aus deinem Arbeitsleben nicht mehr wegzudenken, da sich dein Berufsfeld diesbezüglich angepasst hat.
- Du kennst dich bereits mit beispielsweise **Microsoft Dynamics, HubSpot, Miro o.ä.** Tools aus.
- Ohne **Dienstreisen** bist du nur ein:e halbe:r Vertriebsmitarbeiter:in.
- Du **liebst Zahlen** und siehst **Excel** als Mittel deiner Wahl für den zahlenbasierten Teil deiner Arbeit.



## DAS BIETEN WIR DIR



Abwechslungsreiche und spannende **Aufgaben**



**Internetkostenzuschuss**



Teil eines interdisziplinären **Teams**



**Weiterbildungsmöglichkeiten**



Regelmäßige **Firmenevents**



30 Tage **Urlaub** pro Kalenderjahr



**Jobrad**



Modell zur **Erfolgsbeteiligung**



Zuschuss zum **Monatsticket**



**Homeoffice**/remote work



Apple **MacBook** oder  
Lenovo **Thinkpad**



Flexible  
**Arbeitszeitmodelle**

## LUST, TEIL UNSERES TEAMS ZU SEIN?

Lies auf [Kununu](#), was Mitarbeiter:innen und Bewerber:innen über das Arbeiten bei ARS und den Bewerbungsprozess sagen.

Schau dir unser [Recruiting-Video](#) mit persönlichen Einblicken in das Unternehmen an: Wer arbeitet hier und was schätzen die Kolleg:innen an ARS?

Und wenn dich das noch nicht überzeugt hat, findest du bei unseren [Benefits](#) sicher noch weitere gute Gründe.



## HAST DU FRAGEN? SPRICH UNS AN!

Wir sind **Büsra Bulut** – HR Manager und Talent Sourcer und **Anita Feuchtinger** – Head of HR, deine fachkundigen Ansprechpartnerinnen für alle Personalthemen.

Wir freuen uns auf deine Kontaktaufnahmen oder Bewerbung!

✉ [work@ars.de](mailto:work@ars.de)

☎ +49 89 32468 -2055 oder -160



**Büsra Bulut**  
HR Manager /  
Talent Sourcer



**Anita Feuchtinger**  
Head of HR

## ÜBER ARS

ARS ist eines der führenden Unternehmen im Bereich Software Engineering. Unsere Mission: The Art of Software Engineering. Dies beinhaltet hochwertige Beratung und erfolgreiche Projekte zur agilen Entwicklung qualitativ exzellenter Software. Dabei unterstützen wir unsere Kunden ganzheitlich insbesondere in der Digitalisierung und Cloud-Transformation. Unser Leistungsspektrum erstreckt sich vom Design über Architekturberatung, Entwicklung, Qualitätssicherung, Betriebskonzepte mit DevOps bis hin zu Management von APIs, Cloud-Plattformen und Künstlicher Intelligenz. Seit 2018 ist ARS Teil der TIMETOACT GROUP mit Sitz in Köln.

ARS Computer und Consulting GmbH  
Garmischer Straße 7  
D-80339 München

[www.ars.de](http://www.ars.de)