



Sales Manager

(m/w/d)



Softwareentwicklung, spannende Projekte, Innovation und ein starkes Team - Das ist unsere DNA. Das ist basecom.

Mit über 250 Kolleg*innen realisieren wir in Deutschland und den USA anspruchsvolle und individuelle Softwareprojekte in den Bereichen E-Commerce, Data Management und Digital Experience.

Als Technologiedienstleister und innovativer Arbeitgeber sind wir stolz auf unsere einzigartige Unternehmenskultur der Offenheit und Kollegialität. Agile Arbeitsweisen, flache Hierarchien und ein freundschaftlicher Umgang von Azubi bis Unternehmensgründer zeichnen uns seit über 25 Jahren aus. Für unseren Standort in Osnabrück suchen wir ab sofort Unterstützung!

Sales Manager (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- **Du bist die erste Stimme, die Kund*innen hören** – du begleitest sie vom ersten „Hallo“ bis zum unterschriebenen Vertrag und machst die Customer Journey zu einem echten Erlebnis.
- **Du hast alles im Blick** – Kundentermine, Workshops, interne Abstimmungen: Du planst und koordinierst – strukturiert und zuverlässig.
- **Du bist die treibende Kraft im**

Dein Profil:

- **Du hast eine solide Basis** – ob Studium oder Ausbildung: Hauptsache, du weißt, wovon du redest.
- **Du bist kein Neuling** – mit mindestens 3 Jahren relevanter Berufserfahrung kennst du die Spielregeln im B2B-Vertrieb und weißt, wie der Hase läuft.
- **Sales ist dein Ding** – du brennst für den Vertrieb und hast bereits Kund*innen im IT-Umfeld beraten.
- **Du kennst die digitale Welt** – E-Commerce oder Software-Entwicklung

Hintergrund – bei

Vertragsverhandlungen unterstützt du eng unsere Directors und den VP Sales und bringst die richtigen Leute zusammen.

sind keine Fremdwörter für dich, sondern dein Playground.

- **Du bist ein CRM-Pro** – HubSpot, Salesforce & Co. sind für dich keine Tools, sondern dein Arbeitsalltag.

- **Du findest die Balance** – du vermittelst zwischen dem, was Kund*innen sich wünschen, und dem, was intern machbar ist – mit einem Gespür für beide Seiten.

- **Du bringst Struktur ins Spiel** – CRM-Pflege, Angebotserstellung, Präsentationen: Du sorgst dafür, dass der Sales-Prozess immer smooth läuft.

Benefits bei basecom

Neben spannenden Aufgaben und einem tollen Team haben wir weitere Vorteile zu bieten:

- Externe und interne Weiterbildungen
- Modernste Hard- & Software sowie Smartphone inkl. Privatnutzung
- Flexible Arbeitszeit und Homeoffice
- 30 Tage Urlaub
- Kostenlose Getränke
- Firmenfitness mit Wellpass
- Gemeinschaftliche Aktionen außerhalb der Arbeitszeit
- Vereinbarkeit von Familien- und Berufsleben u.a. durch Zuschuss zur Kinderbetreuung und weitere Urlaubstage

Jetzt bewerben!

basecom GmbH & Co. KG

Director HR · Thilo Gebhardt

Große Str. 17-19 · 49074 Osnabrück

jobs.basecom.de/

