



Sales Consultant (m/w/d) bei BOC

Berlin - Vollzeit, unbefristet, Einstieg ab sofort

Anders als die anderen - Die BOC Group bietet aus einer Hand Software, Beratung und Dienstleistungen in den Bereichen Business Process Management (BPM) und Enterprise Architecture Management (EAM) und arbeitet in diesem Themengebiet seit über 20 Jahren auf höchstem Niveau. Mit dem innovativen Produkt- und Service-Portfolio gehört BOC zu den führenden Anbietern in diesem Bereich.

Die Digitalisierung ändert die Strukturen von Organisationen. In der BOC Deutschland entwickeln wir Lösungen und begleiten nationale und internationale Digitalisierungsprojekte bei unseren Kunden aus der Finanzwirtschaft, Produktion, Forschung- und Entwicklung, dem Dienstleistungssektor und der öffentlichen Verwaltung.

Wir wachsen seit Generationen aus eigener Kraft – wach auch DU mit uns!



DU suchst eine spannende Herausforderung?

Du hast Spaß am Verkaufen? Du hast eine Affinität für den direkten Kundenkontakt? Anspruchsvolles kannst Du einfach und pragmatisch erklären? Du sorgst für Begeisterung?

Dann bist DU bei uns genau richtig!

Wir suchen Dich als Verstärkung für unser Sales Team und wünschen uns Mitarbeitende, die gern zur Arbeit kommen, weil dann die besten Ergebnisse entstehen.

Was bietet DIR ein Job bei uns?

- Ein breites Spektrum spannender und namhafter Kunden aus dem Mittelstand, der Industrie und den großen deutschen Börsenindizes
- Interessante und spannende Aufgaben, wie zum Beispiel:
 - Leadbetreuung
 - Angebots- und Präsentationsoptimierung
 - Online- / Präsenzpräsentationen
 - Überleitung von Leads an die Key Account Manager
- Vertrauensarbeitszeit und flexibles Arbeitszeitmodell
- Wir fördern und fordern – wir unterstützen Weiterbildungen durch interne und externe Schulungen
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Ein sehr gutes, familiäres Betriebsklima und flache Hierarchien
- Moderne technische Ausstattung (Laptop, iPhone ...)
- Kostenlose Mitgliedschaft in einer deutschlandweiten Fitnessstudiokette
- Neben der Arbeit darf der Spaß nicht zu kurz kommen – deshalb organisieren wir regelmäßig Firmen- und Team-Events, Meetings mit anschließendem Get-together
- Kostenfreie Getränke

Damit begeisterst du UNS!

- Eine serviceorientierte und stark auf Kommunikation (Persönlich, Telefon, E-Mail) ausgerichtete Arbeitsweise
- Ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung mit Schwerpunkt im Vertrieb
- Idealerweise Vorkenntnisse im Geschäftsprozess-, IT- und Enterprise Architecture Management (BPMN, ITIL, TOGAF u. a.) bspw. durch Berufserfahrung, Praktika oder studentische Projekte
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Freude am Reisen in Deutschland

Unser Angebot an DICH – Nimm die Herausforderung an!

Wir bieten optimale Einstiegsbedingungen in einem internationalen Arbeitsumfeld. Dich erwartet eine erstklassige Arbeitsatmosphäre in einem hoch motivierten und engagierten Team.



Entwicklung von Softwareprodukten und -services

In einem innovativen, stetig wachsenden Software- und Beratungsunternehmen



Acht Standorte in ganz Europa

Weltweit tätig mit Standorten in Athen, Berlin, Dublin, Madrid, Paris, Warschau, Wien, Winterthur



Kommunikatives und agiles Team

Mit Spaß an der Arbeit, stets positiver Einstellung und internationalem Charakter



Bewirb Dich jetzt unter

- ✉ bewerbung@voc-de.com
- 🌐 <https://www.voc-group.com/karriere/>

