



Mit Palturai FraudTracer revolutionieren wir die Maßnahmen gegen Wirtschaftskriminalität im öffentlichen Sektor. Unsere innovative Lösung geht über herkömmliche Ansätze hinaus und ermöglicht öffentlichen Einrichtungen die präzise Identifikation von Betrug sowohl bei Antragsverfahren als auch in Vergabeprozessen. Mit dem FraudTracer schaffen wir nicht nur eine wirksame Abwehr gegen Wirtschaftsdelikte, sondern auch Transparenz und Vertrauen in den Abläufen öffentlicher Entscheidungsprozesse.

Du hast Spaß daran, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen und etwas zu bewegen? Du hast bereits Erfahrungen im öffentlichen Sektor gesammelt? Du suchst flexible Arbeitszeiten und einen Mix von Präsenz- und Remote-Arbeit? Dein Herz schlägt für den Vertrieb digitaler Lösungen?

Dann werde Teil unseres dynamischen Teams als

### **Sales Manager Public Sector (m/w/d)**

Als Sales Manager Public Sector spielst Du eine entscheidende Rolle bei der Lead-Generierung im öffentlichen Sektor, dem Abschluss von Verträgen, dem Kundenbeziehungsmanagement und der internen Kommunikation hinsichtlich Marktanforderungen. Deine Rolle in unserem Team umfasst dabei insbesondere:

Kundeninteraktion:

- Du trittst direkt mit Kunden in Kontakt, täglich.
- Du informierst Kunden über unsere Produkte, gehst auf Anfragen ein und führst sie durch den Verkaufsprozess.

Lead-Generierung:

- Du identifizierst und qualifizierst Leads, um einen soliden Pool potenzieller Kunden aufzubauen.
- Du suchst aktiv nach neuen Geschäftsmöglichkeiten, um unseren Kundenstamm zu erweitern.

Abschlüsse:

- Du konzentrierst Dich auf den Abschluss von Geschäften und das Erreichen von Verkaufszielen.
- Du verhandelst Konditionen, erstellst Angebote und gehst auf Einwände ein.

Kundenbeziehungsmanagement:

- Gemeinsam mit unserem Customer Success Team pflegst Du Beziehungen zu bestehenden Kunden, um Kundenzufriedenheit und -loyalität sicherzustellen.
- Du implementierst Strategien für den Verkauf zusätzlicher Produkte.

Interne Kommunikation

- Du kommunizierst Kundenfeedback und Markteinblicke zurück an das Unternehmen.
- Du arbeitest mit internen Teams zusammen, um den Erfolg von Palturai im Public Sector weiter auszubauen.



### **Unsere Erwartungen an Dich:**

- Mehrjährige Erfahrungen im B2B-Vertrieb, vorzugsweise im Vertrieb von SaaS-Software
- Erfahrung im Vertrieb, der Beratung oder ähnlichen Aktivitäten im öffentlichen Sektor
- Nachgewiesene Fähigkeit, Verkaufsziele zu erreichen und zu übertreffen
- Kundenorientierung mit ausgezeichneten zwischenmenschlichen Fähigkeiten
- Fähigkeit zur Anpassung an sich verändernde Marktbedingungen und Umsetzung effektiver Verkaufsstrategien
- Reisebereitschaft, Flexibilität, Effizienz und „Hands-on-Mentalität“

### **Das erwartet Dich:**

- Start-up-geprägte Kultur und dynamisches Arbeitsumfeld: Positive Atmosphäre, nette Leute, kurze Wege
- Große Kunden, große Themen: Du gestaltest mit modernsten Technologien den digitalen Wandel mit
- Ein attraktives Gehalt: Denn gute Leistung und hohe Einsatzbereitschaft muss honoriert werden
- Flexible und faire Arbeitszeiten: Denn jeder braucht mal Pause, Feierabend und Urlaub
- Wertschätzung, Vertrauen, Fehlerkultur: Wir möchten langfristig mit Dir arbeiten und arbeiten dafür auch an uns
- Teilzeit, Homeoffice, Familienfreundlichkeit: Drei wichtige Begriffe bei Palturai

Wenn Du bereit bist, eine anspruchsvolle und lohnende Rolle als Sales Manager im Public Sector bei Palturai zu übernehmen, laden wir Dich ein, Dich zu bewerben. Werde Teil unseres Teams und spiele eine Schlüsselrolle beim Erfolg von Palturai. Sende Deine Bewerbungsunterlagen - inkl. Deines CV, Anschreiben, Zeugnisse sowie Deiner Gehaltsvorstellungen und dem frühestmöglichen Eintrittstermin - vorzugsweise über unser Webformular.

[palturai.join.com](https://palturai.join.com)