



Als SEVEN PRINCIPLES GROUP mit Hauptsitz in Köln stehen wir als strategischer Partner an der Seite unserer Kunden, wenn es um erfolgskritische IT-Infrastrukturen, -Systeme und -Anwendungen geht. Wir haben es uns Aufgabe gemacht, die digitale Souveränität und Wettbewerbsfähigkeit europäischer Organisationen zu stärken und neue Maßstäbe in der Welt der IT zu setzen. Dabei ist unser Anspruch, Groß- und mittelständische Organisationen branchenspezifisch nicht nur technologisch, sondern auch fachlich zu unterstützen. Als erfahrener Partner für unternehmenskritische IT schaffen wir resiliente digitale Lösungen, die Effizienz, Sicherheit und Compliance garantieren. Hierbei decken wir den gesamten Application Lifecycle ab - von der Prozess- und Architekturberatung über die Softwareentwicklung bis zu Managed Services.

Du arbeitest im Rahmen dieser Position bei unserer Tochtergesellschaft 7P Solutions & Consulting GmbH im Bereich Public am Standort Köln oder Ratingen.

7P Public:

Mit unseren Lösungen gestalten wir die digitale Transformation der öffentlichen Verwaltung aktiv mit: Wir vernetzen komplexe Systemlandschaften und unterstützen die Umsetzung gesetzlicher Anforderungen wie OZG, Registermodernisierung, Mobile Device Management und Cloud Migration – für eine effiziente und sichere Verwaltung.

We are looking for you as:

7P322 - Sales Manager (m/w/d)

Public Sektor

in Cologne or Ratingen

What you can expect:

- Als Sales Manager verantwortest du gemeinsam mit dem bestehenden Team den strategischen Ausbau unseres Geschäfts im Public Sektor
- Du gewinnst proaktiv neue Kunden im öffentlichen Umfeld (z. B. Behörden, Bildungseinrichtungen, öffentliche Unternehmen), baust belastbare Beziehungen zu Entscheidungsträgern auf und entwickelst diese nachhaltig weiter
- Zielgerichtete Positionierung des 7P Leistungsportfolio bei Kunden im Public Sektor und nachhaltige Etablierung im Markt
- Du steuerst eigenverantwortlich den gesamten Vertriebsprozess – von der Identifikation und Qualifizierung von Leads über Angebots- und Ausschreibungsprozesse bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Ownership für Umsatzziele und Ausbau von Bestandskunden durch gezieltes Up- und Cross-Selling
- Du analysierst Markt-, Wettbewerbs- und politische Entwicklungen im öffentlichen Sektor, erkennst neue Potenziale und erschließt daraus konkrete Geschäftschancen
- Du stellst sicher, dass alle vertrieblichen Aktivitäten im Einklang mit regulatorischen Anforderungen und Vergaberichtlinien im öffentlichen Sektor stehen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams wie Marketing, Produktmanagement und Softwareentwicklung zur Entwicklung passgenauer Lösungen für unsere Kunden

Your expertise:

- Du hast mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb komplexer, erklärungsbedürftiger Lösungen im Public Sektor und kennst die Besonderheiten dieses Marktes
- Du überzeugst durch ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke und trittst sicher gegenüber unterschiedlichen Stakeholdern auf
- Sehr gutes Verständnis von Entscheidungsprozessen im öffentlichen Sektor sowie ein bestehendes Netzwerk
- Du arbeitest ergebnisorientiert, denkst unternehmerisch und hast einen klaren Fokus auf nachhaltigen Vertriebs Erfolg
- Erfahrung in der Steuerung komplexer Vertriebs- und Ausschreibungsprozesse auch in anspruchsvollen Sales-Zyklen

- Solides technisches Grundverständnis und schnelle Auffassungsgabe für neue Themenfelder
- Du hast idealerweise Erfahrung im Channel-Vertrieb und im Aufbau sowie in der Steuerung von Partnerstrukturen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft

Our benefits:

- Welcome Day, Onboarding & Buddy Programm
- Hybrides Arbeiten mit individueller Flexibilität
- Individuelle Entwicklung durch Learning-on-the-Job, Trainings, Zertifizierungen oder Coachings
- Moderne Ausstattung und passende Hardware für deinen Arbeitsbereich
- Mobilitätsangebote wie JobRad und Firmenwagen
- Team-Events, Meetups und Austauschformate – digital und in Präsenz
- 30 Tage Urlaub

Apply now

Are you interested?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

SEVEN PRINCIPLES | Ettore-Bugatti-Str. 6-14 51149 Köln | [+49 221 / 92 00 7 - 0](tel:+49221920070) | personal@7p-group.com