

COMAN Software GmbH
Sales Manager (m/w/d) für Industriekunden
Stendal

Einleitung:

Mit unserer Software COMAN (COLLABORATION MANAGER) bieten wir eine visuelle Lösung für das Projektmanagement in der internationalen Produktionsindustrie. Unser bisheriger Schwerpunkt ist der Maschinen- und Anlagenbau, insbesondere in der Automobilbranche. Als wachsendes Unternehmen betreten wir nun auch neue Bereiche, wie den der öffentlichen Stadtwerke und Energiedienstleister. Mit unserer eigenentwickelten Softwarelösung haben wir uns mit einer einzigartigen Visualisierung von Prozessketten unter Einbeziehung aller Projektbeteiligten, innerhalb kürzester Zeit zu einem führenden Anbieter und Dienstleister in diesem Segment etabliert. Zu unseren Kunden zählen nicht nur die Weltkonzerne und Schwergewichte der Branche, sondern auch die unabhängigen Mittelständler, Zulieferer und öffentlichen Behörden.

Zum Ausbau und zur Umsetzung unserer Vertriebsaktivitäten suchen wir aufgeweckte Mitarbeiter auf allen Ebenen.

Deine Aufgaben:

- Inhaltliche aktive Aufbau, Pflege, Kontrolle und Gestaltung des Sales-Funnels
- Direkter Kontakt zu weltweiten Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau und weiteren innovativen Branchen
- Identifizierung neuer artverwandter Anwendungsfelder, Erstkontakt zu potenziellen Neukunden und Produktvorstellungen
- Gewinnung von neuen Kunden für Pilotprojekte, ggf. mit Übergabe an die Application Specialists
- Unmittelbare Abstimmung mit der Geschäftsführung, eigenständiger Informationsaustausch mit dem internen Application Center Team und anderen Abteilungen je Bedarf (z.B. Design, Development)
- Repräsentierung des Unternehmens und Produkts auf Messen, Fachkongressen, beim Kunden vor Ort und oder per Remote, sowie mündlich wie schriftlich, sowie in sozialen Netzwerken
- Ausarbeitung von Angeboten, Abschluss von Verträgen (in Abstimmung mit der Geschäftsführung bzw. Vorgesetztem)
- Gewissenhaftes und selbstbewusstes Auftreten

Dein Profil:

- Praktische Erfahrung im B2B-Vertrieb mit hoher Kontaktintensität.

- Idealerweise Erfahrung im Softwarebereich, aber mindestens ein Faible für technische Themen und entsprechend schneller Auffassungsgabe
- Überzeugungskraft, Eigeninitiative, Durchsetzungsstärke und Erfolgswille
- Freude gelegentlich zu Reisen und Bereitschaft, sich auf fremde Gepflogenheiten einzulassen
- Spaß und Sicherheit bei jeder Form der internen wie externen Kommunikation. Deutsch verhandlungssicher, englisch fließend

Wir bieten:

- Internationale Unternehmen von Weltrang als Kunden
- Unbefristete Festanstellung mit 30 Urlaubstagen
- Moderne Arbeitszeitmodelle mit Work-Life-Balance
- Dein Gehalt kannst Du Dir über ein attraktives Provisionsmodell selbst gestalten
- Aktive, kreative, verantwortliche und agile Mitgestaltung
- Innovatives Bürokonzept mit viel Freiraum für Kopf und Körper
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Entwicklungsmöglichkeiten gemäß der eigenen Stärken und unserer Möglichkeiten
- Bahncard und gegebenenfalls ein Dienstwagen (auch zu privater Nutzung)
- Parkplätze, Getränke, Teamevents und andere Kleinigkeiten

Kontakt:

Du hast beim Lesen oft genickt? Bist interessiert, dass wir uns kennenlernen? Dann zögere nicht und nimm Kontakt mit uns auf:

Per Mail oder Telefon, Ansprechpartner ist Jens Theberath

Bewerbungen bitte per Mail (inkl. Lebenslauf) und frühestmöglichem Eintrittstermin

jobs@coman-software.de

03931 – 68626-0

COMAN Software GmbH
Lüderitzer Straße 3
39576 Stendal