



Wir sind ein innovatives Softwareunternehmen mit Sitz in Villingen-Schwenningen. Unser Spezialgebiet ist die Digitalisierung von mobilen Geschäftsprozessen. Hierfür haben wir eine eigene Low-Code-Plattform namens ENGINE4 entwickelt. Mit ENGINE4 implementieren wir passgenaue Softwarelösungen inklusive mobiler Apps für Unternehmen, die auf die Digitalisierung ihrer Arbeitsprozesse setzen. Unternehmen jeder Größenordnung aus unterschiedlichsten Branchen zählen zu unseren Kunden und steuern mit unserer Field Service Management Software ENGINE4.SERVICE viele tausend Mitarbeiter weltweit.

Als Ausbildungspartner bieten wir eine offene und kollegiale Atmosphäre. Unser Team ist jung und dynamisch, unsere Arbeitsweise agil, eigenverantwortlich und lösungsorientiert.

Wir fördern neben fachlichen auch soziale und kommunikative Kompetenzen und schaffen Raum für beste Entwicklungsmöglichkeiten mit Schwerpunkt im Bereich der Softwareentwicklung und Consulting.

SALES MANAGER SOFTWAREVERTRIEB (M/W/D)

Deine Aufgaben:

- Du erweiterst unser bestehendes Team aus Vertriebsspezialisten und arbeitest mit Ihnen Hand in Hand
- Du bist für die Betreuung unserer bestehenden und künftigen Kundenbeziehungen verantwortlich
- Du führst Telefonakquise durch und bearbeitest Inbound-Anfragen
- Du berätst unsere Kunden anhand ihrer Prozesse und Anforderungen
- Du planst und hältst Präsentationen und Webinare zu unseren Produkten
- Du erarbeitest Angebote und Kalkulationen

Dein Profil:

- Ausgebildetes Vertriebstalent oder vergleichbare Qualifikationen mit kaufmännischem oder technischem Hintergrund
- Von Vorteil:
 - Berufserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, bestenfalls im Bereich von kaufmännischen Softwarelösungen oder IT-Produkten im B2B-Umfeld
 - Einschlägige Praxiserfahrungen in der (Telefon-)Akquise und Beratung von Kunden auf Managementebene
- Spaß am Vertrieb, am Telefonieren und eine hohe Zielorientierung
- Gute kommunikative Fähigkeiten und Präsentationstechniken in Webinaren und Demoterminen
- Teamfähigkeit sowie unternehmerisches und kundenorientiertes Denken
- Eigenständige, strukturierte und gewissenhafte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit gängigen Microsoft-Lösungen (Outlook, Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Teams)

Wenn du ein Sales-Profis aus einem anderen Business-Umfeld oder Quereinsteiger bist, der sich mit dieser Position identifizieren kann, bist du bei uns ebenfalls herzlich willkommen.

Unser Angebot:

- Flexible Arbeitsbedingungen
 - Freiraum bei der Umsetzung deiner Ideen
 - Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten – auf Dich zugeschnitten
 - Ein hochmotiviertes, kompetentes Team, dass Dich von Anfang an integriert und gemeinsam mit Dir an den Teamzielen arbeitet
 - Ein Umgang auf Augenhöhe und eine tolle Teamatmosphäre
- Natürlich sind

- Eine professionelle Einarbeitung durch Deine neuen Kollegen
 - Ein modern eingerichteter Arbeitsplatz (ergonomische Schreibtische, modernstes Equipment, tolles Büro) und
 - Kostenfreie Getränke und Snacks, Tischkicker, Firmenevents, Hansefit, Bikeleasing etc.
- für uns selbstverständlich

Interesse geweckt? Dann bewirb Dich jetzt!

Natascha Hoch

Natascha Hoch, Personalmanagement
Niederwiesenstr. 28, Villingen-Schwenningen
Telefon: +49 7721 / 69 700-366
E-Mail: jobs@mobile-function.com
Internet: www.mobile-function.com

Jetzt bewerben