



(Senior) Sales Manager (m/w/d) im Bereich Smart Manufacturing

Arbeitsort: Sudhausweg 3, 01099 Dresden

Weitere Arbeitsorte: Homeoffice

Beschäftigungsverhältnis: Vollzeit

Einstellungstermin: nächstmöglich

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir am Standort Dresden mit flexiblen Arbeitszeitmodellen und der Option auf Home-Office einen

(Senior) Sales Manager (m/w/d) im Bereich Smart Manufacturing

Das erwartet dich

- Du identifizierst und entwickelst aktiv neue Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Software-Lösungen und baust langfristige Kundenbeziehungen auf
- Du arbeitest eng mit dem technischen Team zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, die genau auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden abgestimmt sind
- Du führst überzeugende technische Präsentationen und Demos für Entscheidungsträger bei Kunden durch, um den Wert und die Vorteile der Produkte und Dienstleistungen hervorzuheben
- Du verstehst tiefgehend die technischen Herausforderungen und Geschäftsziele der Kunden und übersetzt diese in effektive Lösungsvorschläge
- Du erstellst und verfolgst Angebote, verhandelst Vertragsbedingungen und erreichst Verkaufsziele durch hervorragende Verkaufs- und Verhandlungsfähigkeiten
- Du nimmst an Branchenkonferenzen und Messen teil, um Trends zu analysieren, das Unternehmensnetzwerk auszubauen und neue Kunden zu gewinnen
- Du arbeitest eng mit dem Produktmanagement zusammen, um Kundenfeedback in die Produktentwicklung einfließen zu lassen und sicherzustellen, dass die Produktangebote stets marktgerecht sind
- Du pflegst eine genaue CRM-Datenbank und bereitest detaillierte Berichte vor, um das Management über den Verkaufsfortschritt und Marktchancen zu informieren
- Du entwickelst innovative Strategien für die Kundenakquise und -bindung und arbeitest proaktiv, um Probleme im Verkaufsprozess zu identifizieren und zu lösen
- Du agierst als fachkundiges Bindeglied zwischen Kunden und internen Teams, um eine effektive Kommunikation und die Erfüllung von Kundenanforderungen sicherzustellen

Um Teil von InQu Solutions zu werden, überzeugst Du durch analytisches Denken sowie eine selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise. Außerdem bringst Du mit:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Informatik, Ingenieurwesen, Wirtschaftsinformatik oder eine vergleichbare Qualifikation mit technischem Hintergrund
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb oder als Sales Manager, vorzugsweise in der Software- oder IT-Branche, mit nachgewiesenen Verkaufserfolgen
- Tiefgehendes Verständnis von Software-Technologien und -Plattformen sowie die Fähigkeit, komplexe technische Konzepte und Lösungen effektiv zu kommunizieren
- Starke analytische Fähigkeiten, um Kundenbedürfnisse zu verstehen und in maßgeschneiderte Lösungsvorschläge zu übersetzen
- Hervorragende Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten, sowohl mündlich als auch schriftlich, sowie die Fähigkeit, Beziehungen auf allen Ebenen der Kundenorganisation aufzubauen und zu pflegen
- Erfahrung in der Arbeit mit CRM-Systemen zur Verfolgung von Verkaufschancen, Kundeninteraktionen und -geschäften
- Fähigkeit zur Selbstorganisation und Priorisierung in einem schnelllebigen Umfeld, um mehrere Projekte gleichzeitig zu managen
- Ausgeprägte Teamfähigkeit und Erfahrung in der Zusammenarbeit mit interdisziplinären Teams, um kundenspezifische Lösungen zu entwickeln und umzusetzen
- Bereitschaft zu Reisen, um Kunden zu treffen, an Messen teilzunehmen und Produktpräsentationen durchzuführen
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch; weitere Sprachen sind von Vorteil




Freu dich auf

- Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen in einer globalen, innovativen und auf Langfristigkeit ausgelegten Unternehmensgruppe mit familiärem Charakter
- Flexible Arbeitszeiten, Arbeitszeitkonten und Home-Office im Rahmen eines hybriden Systems möglich
- Eine offene Unternehmenskultur, in der wir uns alle duzen und Erfolge mit Social Events feiern
- Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen
- Getränke (Kaffee, Tee, Mineralwasser) und täglich frisches Obst
- Verschiedene Sportangebote (EGYM Wellpass, Fußball, Laufgruppen etc.)
- Attraktive Leasingangebote für IT-Produkte und Fahrräder für die Privatnutzung
- Corporate Benefits – Mitarbeiterangebote in wechselnden Online Shops zu Top-Konditionen
- Job-Ticket des VVO für die Nutzung des ÖPNV

Mehr Informationen über die InQu Solutions GmbH in Dresden findest du hier: www.inqu.de

Kontakt

InQu Solutions GmbH
Sudhausweg 3
01099 DRESDEN

 Victoria Buß
 vbuss@rosen-nxt.com
 www.inqu.de

WACHSTUMSREGION DRESDEN
c/o Stadt Kamenz (LEAD-Partner)
© 2006–2024 JobManager 4.1.0 by pitcom GmbH