

Mitarbeiter*in im Vertrieb B2B (m/w/d)

Als Teil unseres Softwarekontor-Teams erwarten dich bei uns vielseitige Aufgaben im Vertriebsbereich. Dein Tätigkeitsfeld umfasst die Entwicklung einer nachhaltigen und wachstumsorientierten Vertriebsstrategie, dem Identifizieren von Kundenbedürfnissen sowie die Akquise von Neukund*innen von der Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss. In Zusammenarbeit mit den Product Ownern begleitest du die Beziehungen zu unseren Bestandskund*innen, um weitere Bedürfnisse und Potenziale für eine langfristige Zusammenarbeit zu ermitteln. Auf Basis deiner Analyse der Bedürfnisse möglicher Kund*innen erarbeitest du mit unseren interdisziplinären Teams Beratungsangebote aus und präsentierst diese auf Entscheider-Ebene vor Ort oder digital bei Interessent*innen und Neukund*innen.

Hierfür suchen wir jemanden mit fundiertem technischen IT-Wissen vereint mit Vertriebsgeschick und kommunikativen Skills zur Gewinnung neuer Kund*innen und Aufträge. In unserem teamorientierten Unternehmen liegt es in deinem Aufgabenbereich, die Wünsche und Anforderungen der Kund*innen zu ermitteln und die technischen Umsetzungsmöglichkeiten mit den jeweiligen Teams abzugleichen. Wenn dir die Arbeit im Team liegt, du Spaß am Umgang mit Kund*innen hast und dich deine sichere Auftrittsweise auszeichnet, dann ist diese Stelle genau das Richtige für dich. Du bist offen für moderne und neue Vertriebswege und -aktivitäten (z.B. Social Media), denkst strategisch, bist verantwortungsbewusst und arbeitest selbstständig, strukturiert und lösungsorientiert.

Du erkennst dich und deine Fähigkeiten in dieser Beschreibung und möchtest diese Rolle in unserem Team einnehmen? Dann melde dich gerne bei uns, um die weiteren Details zu besprechen. Wir bieten dir exzellente Möglichkeiten für deine berufliche und persönliche Weiterentwicklung.

Was wir Dir anbieten:

- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Projekte und Aufgaben im agilen Umfeld
- Teamevents (Familienwandertage, Grillen auf unserer Sonnenterasse, Online-Events, etc.)
- Obst, Kaffee, Tee und Wasser
- Flexible Arbeitszeiten mit Option auf mobiles Arbeiten
- Nette Kolleg*innen, flache Hierarchien und offenes Gesprächsklima
- Wohlfühl-Büro

Was wir von Dir erwarten:

- Du hast bereits Vertriebserfahrung, bevorzugt im Dienstleistungssektor oder/und im Umfeld von beratungsintensiven Softwarelösungen
- Vertragsverhandlungen und Angebotserstellung rund um Dienstleistungsverträge sind dir nicht neu
- Du bringst Erfahrungen aus der IT-Branche mit und hast eine Affinität für neue IT-Technologien und Digitalisierungsthemen
- Du hast IT-technisches Verständnis und arbeitest dich leicht in neue Themen ein

Softwarekontor sagt von sich: Wir können Software. Dazu gehören auch deine Fähigkeiten als Mitarbeiter*in im Vertrieb - Wir freuen wir uns darauf, Dich näher kennen zu lernen. Melde Dich unter +49 621 180648-76 bei Julieta Rossi, dann können wir über Details sprechen oder schreib uns an bewerbung@softwarekontor.de.