

Unser Kunde ist ein seit Jahren erfolgreich im deutschsprachigen Markt agierendes, österreichisches Software-Unternehmen. Seine Kunden, vor allem Klein- und Mittelbetriebe im technischen Planungsbereich, schätzen vor allem die einfache Darstellung von komplexen Prozessen und die finanziellen Einsparungen, die sie durch den Einsatz der Applikation erzielen. Über 25.000 Lizenzen wurden alleine in den letzten Jahren erfolgreich abgesetzt. Zum weiteren Auf- und Ausbau der Marktpräsenz in Deutschland suchen wir – vorzugsweise im Raum NRW, Hessen, südliches Niedersachsen - eine/n

Vertriebsspezialisten/in – kaufmännische Software (Home Office)

Das klar definierte Aufgabengebiet umfasst

- Akquisition von Neukunden im Zielbereich von Architekten, Ingenieurbüros, technischen Bau- und Planungsbüros, Haustechniker.
- Vermittlung von betriebswirtschaftlichem Nutzen gegenüber einem eher technisch orientierten Ansprechpartnern
- Betreuung und Weiterentwicklung von bestehenden Kunden
- Das Vertriebsgebiet erstreckt sich über Nordrhein-Westfalen, Hessen, südliches Niedersachsen, Teile von Thüringen und Sachsen-Anhalt

Die Anforderungen

- Klar ausgeprägte Akquisitionsorientierung
- Sie verfügen bereits über erfolgreiche Vertriebserfahrung idealerweise im IT-Bereich oder über gute Kenntnisse über Prozesse und Abläufe im Bau- oder Planungsbereich (AVA, CAD/CAM-Software und ähnliches). Wir sind aber auch offen für Kandidaten aus branchenfremden Bereichen mit Erfahrung im B2B-Vertrieb
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse von Vorteil, Initiativekraft und Interesse an technischer Kundenlandschaft
- Bereitschaft zum selbständigen Handeln vor Ort unterstützt durch die Unternehmenszentrale



- Möglichkeit der Nutzung des eigenen Home Office (Mögliche Wohnorte: Duisburg, Essen, Düsseldorf, Köln, Bonn, Aachen, Dortmund, Hannover, Münster, Bielefeld, Detmold, Braunschweig, Göttingen, Wiesbaden, Frankfurt)

-

Unser Angebot

Wir bieten eine akquisitionsorientierte Vertriebsposition für ein attraktives Software-Produkt, das von Branchenprofis permanent weiterentwickelt und adaptiert wird und im Mittelstands-Bereich über zahlreiche Alleinstellungsmerkmale verfügt.

Erstklassige technische Unterstützung im Vertriebsprozess wird ebenso geboten wie operativer technischer Support durch unser zentrales Call-Center. Es erwartet Sie ein Unternehmen, das anspruchsvolle aber realistische Ziele setzt. Sie werden über einen hohen Grad an Entscheidungsfreiheit verfügen, aber genießen die volle Unterstützung der Unternehmensleitung in allen relevanten Vertriebsthemen.

Wenn Sie Interessen an dieser anspruchsvollen, hoch eigenverantwortlichen Vertriebsposition haben, freuen wir uns auf Ihre Email-Bewerbung. Senden Sie diese bitte unter Angabe Ihrer Gehaltserwartung an Herrn Markus Wosihnoj, directlink@ts-solution.com

Targeted Search Solution (TSS) ist ein Spezialist auf dem Gebiet der Direktsuche und Auswahl von erfahrenen Spezialisten in Technik und Vertrieb. Wir verpflichten uns allen Akteuren gegenüber absoluter Diskretion und leiten Ihre Unterlagen niemals ohne Ihr ausdrückliches Einverständnis an Dritte weiter.