

ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

INDUSTRIAL SOFTWARE SOLUTIONS

Wir sind einer der Innovationsführer und Treiber der Digitalisierung der Fertigungsindustrie in den Branchen Automotive, Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt und dem Zukunftsmarkt Maschinen- und Anlagenbau! Für innovative Technologien wie 3D CAD, PLM, IIoT, Smart Connected Systems, Virtual/Augmented Reality, Digital Twin und Industrie 4.0 brennen wir und wollen die digitale Zukunft der Industrie vorantreiben und mitgestalten. Dabei machen wir Arbeitsabläufe unserer Kunden leichter und sicherer und verbessern dadurch ihre Wirtschaftlichkeit.

Dein Job:

- Du sprichst proaktiv Neu- und Bestandskunden für unseren B2B Vertrieb von Softwarelösungen und -projekten in den Bereichen Industrial Internet of Things (IIoT), Computer-Aided Design (CAD) und Systems Engineering an.
- Du baust transparente Vertriebsprozesse eigenverantwortlich auf und pflegst bereits bestehende Kundenbeziehungen.
- Dabei ermittelst Du den notwendigen Bedarf an unseren Produkten, sowie potenzielle Projekte, für deren weitere vertriebliche Betreuung Du während der gesamten Projektlaufzeit verantwortlich bist.
- Du nutzt Business-Plattformen, sowie den Besuch nationaler und internationaler Messen, um unser Unternehmen zu repräsentieren, geschickt neue Kontakte zu knüpfen und Kunden zu gewinnen.
- Im Rahmen des Vertriebsprozesses organisierst Du Produktpräsentationen und Workshops mit den Kunden, erstellst Angebote und fasst diese nach bis hin zum Vertragsabschluss.
- Die Aktualisierung und Pflege der Kundendaten in unserem CRM-System, sowie das regelmäßige Reporting sind wichtige Bestandteile Deiner Arbeit.

Dein Know-how:

- Du hast ein technisches oder kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und erste Erfahrungen im Vertrieb von Softwarelösungen und -projekten sammeln können. Erfolg treibt Dich an und unsere Technologien begeistern Dich.
- Du verfügst über ein gutes technisches Verständnis und arbeitest Dich gerne in verschiedene komplexe Themen ein, um die Herausforderungen unserer Kunden zu verstehen.
- Du kommunizierst gerne und hast Freude daran eigeninitiativ neue Kontakte zu knüpfen.

- Du überzeugst durch Deine ziel- und kundenorientierte Gesprächsführung, einem erfolgreichen Beziehungsmanagement und einem guten Maß an Empathie.
- Als Teamplayer bringst Du Lernfreude, Organisationsstärke und Ehrgeiz mit. Deine offene Einstellung ermöglicht den berühmten Blick über den Tellerrand.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, sowie eine grundlegende Reisebereitschaft sind für Dich selbstverständlich.

Das bieten wir Dir:

- Flexible Arbeitszeitmodelle mit Option auf Mobile Office - damit Job und Privatleben gut zusammenpassen!
- 32 Tage Jahresurlaub - damit Du Dich ausreichend erholen kannst!
- Langfristige Perspektive mit spannenden Aufgaben - plane Deine Zukunft mit Software Factory!
- Starkes und offenes Team - das bunte WIR ist uns wichtig!
- Aktiv mitarbeitende und unterstützende CEO´s - gute Zusammenarbeit hat höchste Priorität!
- Viele Möglichkeiten zur Mitgestaltung - mache Software Factory zu Deinem Unternehmen!
- Freiraum für persönliche und berufliche Entwicklung - wir schauen gemeinsam wohin es geht!
- Modernes, großzügiges Büro mit toller Dachterrasse und Strandkorb - Fühl Dich wohl bei uns!
- Regelmäßige Events - hier grillt der Chef fürs Team!
- Viele, attraktive Benefits - kostenlose Getränke, Essensvergünstigung, Fitness, kostenfreies Parken u.v.m.

Du hast Lust, Teil unseres Teams zu werden?

Wir sind gespannt auf Deine Bewerbung an jobs@sf.com.

