

(JUNIOR) SALES MANAGER (M/W/D)

SYSTEMS ENGINEERING SOLUTIONS

Wir sind einer der Innovationsführer, wenn es um die Digitalisierung der Fertigungsindustrie in den Branchen Automobil, Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt und dem Zukunftsmarkt Maschinen- und Anlagenbau geht! 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. Dafür machen wir Arbeitsabläufe unserer Kunden effizienter, leichter und sicherer.

Dein Job:

- Du sprichst proaktiv Neu- und Bestandskunden für unseren B2B Vertrieb von Softwarelösungen zur Digitalisierung der Industrie im Bereich Systems Engineering an und pflegst bereits bestehende Kundenbeziehungen.
- Zukunftsweisende Themen wie Requirements Management, Simulation auf Systemebene, Risikomanagement, Verifikation und Validierung, agiles Arbeiten und Komplexitätsmanagement bestimmen Deine Arbeit.
- Dabei ermittelst Du den notwendigen Bedarf an unseren Produkten sowie potenzielle Projekte, für deren weitere Betreuung Du verantwortlich bist.
- Du nutzt 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 kaufmännisches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und bereits erste Erfahrungen im Vertrieb von Softwarelösungen und -projekten sammeln können.
- 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. Dabei überzeugst Du durch Deine ziel- und kundenorientierte Gesprächsführung und einem guten Maß an Empathie.

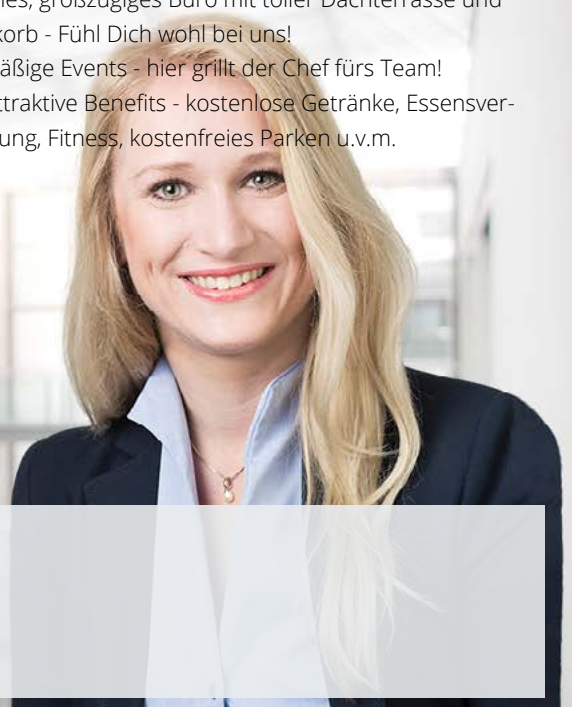
- Deine Durchsetzungsstärke und Dein Ehrgeiz zeichnen Dich aus.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sind für Dich selbstverständlich.

Das bieten wir Dir:

- Flexible Arbeitszeitmodelle mit Option auf Home Office - damit Job und Privatleben gut zusammenpassen!
- 30 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.

Lust bekommen bei uns mitzuwirken?

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



YOUR **PARTNER** FOR **DIGITAL TRANSFORMATION**

SOFTWARE FACTORY GmbH | Human Resources | Frau Katharina Klotz | Parkring 57-59 | 85748 Garching b. München | T +49 89 323 501-17 | jobs@sf.com | www.sf.com