

Gemeinsam Richtung Zukunft – gehen Sie mit!



Sales Manager (m/w/d)

Beratungsdienstleistungen Strategien & Prozesse in der Produktentstehung in Böblingen, Darmstadt, Köln, München

„Unsere Softwarelösungen und IT-Beratungsdienstleistungen machen unsere Kunden fit für die Zukunft“. Hinter dieser Aussage steht ein Team von rund 280 Experten an 12 Standorten in Deutschland, Polen und USA, deren gemeinsame Leidenschaft die Gestaltung der digitalen Zukunft ist. Zu unseren Kunden gehören die ganz Großen des Automobilbaus, der Luft- und Raumfahrtindustrie sowie des Maschinen-, Schiff- und Anlagenbaus – und das schon seit über 25 Jahren. Mit eigenen Produkten, herstellerunabhängigen Lösungen und maßgeschneiderten Strategien gehören wir zu den absoluten Spezialisten der Branche und werden oft dann gerufen, wenn andere an ihren Grenzen angelangt sind.

DABEI KÖNNEN SIE UNS UNTERSTÜTZEN

Innerhalb des Geschäftsbereichs Strategie & Prozesse beraten wir unsere Kunden rund um die Digitalisierung ihrer Produktentstehungsprozesse. Unsere Beratungsprojekte sind sehr eng mit der Weiterentwicklung der bestehenden IT-Bebauung und der darauf abgebildeten Prozesse verbunden. Für unsere Kunden fungieren wir dabei als Lotse durch die Themenfelder PLM, ALM und Systems Engineering. Basierend auf unserer guten Kenntnis der branchenspezifischen Herausforderungen in der Produktentwicklung und der zur Verfügung stehenden IT-Systeme von Anbietern wie Siemens Industry Solutions, Dassault, PTC, Aras oder SAP entwickeln wir individuelle Roadmaps für die nächsten Schritte der Digitalisierung. Zur weiteren Entwicklung dieses Geschäftsfeldes suchen wir einen Sales Manager als Verstärkung für unser Vertriebsteam, das sich aus unseren Principal Consultants und Vertriebsexperten zusammensetzt. In Ihrer Verantwortung liegt die Mitwirkung bei der Marktentwicklung sowie die Beteiligung am gesamten Vertriebsprozess von der Leadgenerierung bis zum Vertragsabschluss.

DAS BRINGEN SIE MIT

Sie haben das Vertriebsgen und stellen sich gerne den besonderen Anforderungen des Beratungsvertriebs im Themenfeld PLM. Sie sind vertraut mit den Produktentstehungsprozessen der Fertigungsindustrie und deren wirtschaftlichen Parametern. Ein entsprechendes Studium der Ingenieurwissenschaften oder Informatik rundet Ihr Profil ab.

- Sie bohren lieber dicke als dünne Bretter – weshalb Sie den Vertrieb anspruchsvoller Lösungen zu komplexen Anforderungen favorisieren – und das stets zielorientiert.
- Sie können komplexe Zusammenhänge griffig und verständlich darlegen und so Menschen vom Anwender bis zum Management begeistern.

- Sie haben bereits konkrete Kenntnisse der Prozesse und Systeme in der Produktentstehung.
- Sie schätzen den Dialog mit Kunden und Interessenten – und deren Erfolg ist Ihr Ziel.
- Sie sind in der Lage, selbständig Vertriebsarbeit zu leisten und zugleich gemeinsam mit unseren Fachabteilungen Angebote zu formulieren.
- Sie besitzen sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch.
- Die Stelle erfordert Bereitschaft zum Reisen. Diese bringen Sie mit. Nein, Sie müssen nicht von Beginn an alles können. Vielmehr zählt für uns, dass Sie motiviert sind, Neues zu lernen. Deshalb sind wir auch offen für alternative Werdegänge und Profile – überzeugen Sie uns einfach von Ihren Fähigkeiten!

DAS KÖNNEN SIE VON UNS ERWARTEN

- Wir bieten Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz in einem finanziell stabilen Unternehmen – mit erstklassigem Ruf.
- Wir setzen auf kollegiale Arbeitsatmosphäre mit kurzen Wegen und Spielraum für eigene Ideen.
- Vom ersten Tag an werden Sie von erfahrenen Kollegen unterstützt und übernehmen schnell Verantwortung für Ihr Aufgabengebiet.
- Bei uns arbeiten Sie in einem Team von Menschen, die über herausragendes fachliches Know-how, ausgeprägten Teamgeist und eine gesunde Balance zwischen Arbeit und Privatleben verfügen.
- Nein, Sie müssen nicht jeden Tag vor Ort im Büro erscheinen. Wir setzen auf agiles Arbeiten und ein smartes Home- und Flex-Office-Konzept. Immer unter dem Motto: „Gemeinsam als Team“ und „Der Kunde ist König“.

UND JETZT?

Werden Sie Teil unseres Teams! Wir freuen uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

Ihre Bewerbungsunterlagen können Sie uns schnell und direkt über jobs@prostep.com zusenden.

In der Bearbeitung Ihrer Unterlagen folgen wir stets unseren Richtlinien zum Schutz Ihrer personenbezogenen Daten.

**BEWERBEN SIE SICH
ONLINE
HIER**

