

Gemeinsam Richtung Zukunft – gehen Sie mit!



Sales Consultant PLM Integration (m/w)

zur Verstärkung unseres Vertriebsteams in Darmstadt

„Unsere Softwarelösungen und IT-Beratungsdienstleistungen machen unsere Kunden fit für die Zukunft“. Hinter dieser Aussage steht ein Team von rund 250 Experten an 9 Standorten in Deutschland 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 20 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

Sie arbeiten eng mit dem Vertriebsteam und dem technischen Presales zusammen und agieren als serviceorientierter Teamplayer in der kompletten Vertriebsprozesskette. Mittelfristig übernehmen Sie Verantwortung für Ihren eigenen Vertriebsbereich.

- Sie führen Bedarfs- und Potentialermittlungen für neue Lösungsangebote durch.
- In Abstimmung mit den Kollegen im Vertrieb und in den Fachabteilungen erstellen Sie eigenständig Angebote oder unterstützen unsere Senior Manager bei der Erstellung komplexer Angebote und der Abwicklung des Angebotsprozesses.
- Sie nehmen an Veranstaltungen, Messen und anderen Marketingaktionen teil und tragen zum Aufbau neuer Kundenbeziehungen bei.

DAS BRINGEN SIE MIT

Es ist nicht entscheidend, dass Sie schon alles perfekt beherrschen. Vielmehr zählt für uns, dass Sie motiviert sind, Neues zu lernen. Deshalb sind wir auch offen für alternative Werdegänge und Profile zu den u.a. Idealvorstellungen – überzeugen Sie uns einfach von Ihren Fähigkeiten!

- Sie haben Ihr Studium im Bereich Ingenieurwissenschaften oder Informatik erfolgreich abgeschlossen oder erste Erfahrung im industriellen PLM-Umfeld gesammelt.

- Sie haben eine hohe IT-Affinität und interessieren sich für anspruchsvolle technische Themen.
- Sie haben großes Interesse am Vertrieb von komplexen Lösungen und denken kundenorientiert.
- Sie arbeiten selbständig und präzise und stimmen sich zu allen relevanten Themen mit ihren Kollegen ab.
- Sie haben Freude am Umgang mit Menschen und treten auch in komplexen Situationen sicher und überzeugend auf.
- Sie besitzen sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch.
- Die Stelle erfordert die Bereitschaft zum Reisen. Diese bringen Sie grundsätzlich mit.

DAS KÖNNEN SIE VON UNS ERWARTEN

- Wir bieten Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz in einem finanziell stabilen Unternehmen mit einem erstklassigen Ruf.
- Darüber hinaus stellen wir Ihnen ein attraktives Gehaltsmodell mit variablen Bestandteilen in Aussicht.
- Wir setzen auf eine kollegiale Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen und Gestaltungsspielraum für eigene Ideen.
- Von Tag eins werden Sie von erfahrenen Experten unterstützt und übernehmen schnell Verantwortung für Ihr Aufgabengebiet.
- Sie sind Teil eines Teams, das Ihnen bei erfolgreicher Umsetzung den Weg zu mehr Verantwortung ebnet. Schritt für Schritt entwickeln wir Sie zu einem eigenverantwortlich agierenden Vertriebsmitarbeiter.
- Bei uns arbeiten Sie in einem Team von Menschen, die über herausragendes fachliches Knowhow, ausgeprägten Teamgeist und eine gesunde Balance zwischen Arbeit und Privatleben verfügen.

UND JETZT?

Werden Sie Teil unseres Teams! Wenn Sie davon überzeugt sind, dass die Aufgabe zu Ihnen passt und Sie unsere Vorstellung von Kundenorientierung, Zusammenarbeit und Qualität teilen, freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

