

Softwarelösungen für die Industrie 4.0

B2B Sales Manager Industrial IoT (m/w)

München, Deutschland

Die Entwicklung von Industrial IoT Produkten, sowie die Umsetzung individueller Software-Lösungen für die Industrie 4.0 sind ein Wachstumsmarkt. Bei uns hast du die Möglichkeit in einem agilen Team die Digitalisierung der Industrie souverän anzuführen.

In der Entwicklung setzen wir auf modernste Technologien aus dem Web- und Cloud-Bereich. Dies stellt die Grundlage für mehr als 1000 erfolgreiche Projekte und Referenzen bei namhaften Kunden dar. Damit möchten wir nun in die Breite wachsen und etablierte Player aus der Industrie überraschen.

Hierfür möchten wir unser nativ-technisches Team um einen ebenso starken Vertrieb vervollständigen, der unseren digitalen Wandel offensiv und selbstbewusst in die Geschäftswelt trägt.

Dein Profil

- **Selbstständig:** Du bist eine selbstständige Persönlichkeit, die aus eigenem Antrieb Dinge vorantreibt
- **Digital Native:** In der IT- und Geschäftswelt fühlst du dich zu Hause und hast das Bestreben, beide Welten zu verbinden
- **Unternehmerisches Denken:** Deine Fähigkeit aus Fehlern und Erkenntnissen schnell zu lernen, zeichnen dich aus
- **Erfahrung:** Deine Lernfähigkeit und Beherrschung komplexer Zusammenhänge hast du bereits unter Beweis gestellt
- **Eigeninitiative:** Du hast bereits in jungen Jahren eigene Projekte ins Leben gerufen
- **Beharrlichkeit:** Absagen und Rückschläge begreifst du als Erkenntnisgewinn, der dich weiter antreibt den Verkaufsabschluss zu erreichen

Deine Aufgaben

- **Kaltakquise:** Du gehst proaktiv auf mögliche neue Kunden zu. Dabei erkennst du Verkaufschancen und identifizierst Projekte für IIoT und Industrie 4.0 Anwendungen
- **Networking:** Du pflegst und erweiterst unser bestehendes Vertriebsnetzwerk, sowohl in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung, als auch eigenständig
- **Kundenbetreuung:** Du betreust unsere Kunden aktiv. Dabei berätst du bei der IIoT-Ausrichtung in Zusammenarbeit mit unseren Beratern und Entwicklern – vom Angebot über Auftragsstellung bis hin zum After-Sales Prozess
- **Kommunikation:** Du wirkst als Bindeglied zwischen Technik, Projektmanagement und dem Kunden. Dabei behältst du die gesamte Kommunikation in Eigenverantwortung im Blick.

Unser Angebot

Bei elunic arbeitest du innerhalb eines jungen, hochmotivierten Teams im Herzen von München mit Startup Atmosphäre. Dabei profitierst du von echten Experten-Know-How, flexiblen Arbeitszeiten inkl. Überstundenvergütung, flachen Hierarchien und tollen Kunden. Uns ist ein positives Arbeitsklima sehr wichtig und wir bieten neben Tischkicker, PS4, kostenfreie Warm- und Kaltgetränke, Obst und vieles mehr an, so dass du dich persönlich wohlfühlst und entfalten kannst.

Für deine Tätigkeit im Außendienst stellen wir dir einen Firmenwagen. Neben einem Fixgehalt kannst du dein Gehalt durch ein Provisionssystem wesentlich selbst bestimmen.