

Zukunft wird aus Mut gemacht!



Meeresschildkröte
(Chelonia)

134,4 kg

gewogen mit einer Höfelmeyer

Unser Unternehmen hebt sich durch viele Facetten von anderen Arbeitgebern ab. Eine davon ist unser Bewusstsein darüber, dass jedes Unternehmensmitglied für unseren Unternehmenserfolg unerlässlich ist und Wachstum nur gemeinsam erwirtschaftet werden kann. Gemeinsam verfolgen und leben wir unsere Mission: Die Welt ein Stück besser machen. Gramm für Gramm. Dabei wachsen wir täglich über uns hinaus und bilden einen neuen Standard in der Branche.

**Wir haben ein Software-Produkt entwickelt, auf das der Markt gewartet hat.
Darum suchen wir dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als**

Software Sales Manager (m|w|d)

Dein Impact:

- In deiner Rolle als Software Sales Manager (m|w|d) übernimmst du die Verantwortung für die Potentialermittlung unserer Bestandskunden, den Aufbau und die Akquisition von Neukunden, sowie die Qualifizierung von Leads.
- Du ermittelst und analysierst gemeinsam mit unserem Produktmanagement die Market Needs.
- Mit deiner Expertise stellst du sicher, dass die mit dir abgestimmten Ziele für Kundengewinnung und Umsatz erreicht werden.
- Du bist Ideengeber für das In- und Outbound-Marketing inkl. gezielter Kampagnen zur Neukundengewinnung.
- Du führst Webinare und Online-Präsentationen der Software bei Kunden und Interessenten durch.
- Du erstellst Angebote und begleitest die kommerziellen Verhandlungen.
- Du organisierst das Lead Management im CRM-System.

Dein Skillset:

- Ob abgeschlossenes Hochschulstudium (wünschenswert: Wirtschaftsinformatik) oder vergleichbare Ausbildung: Bei uns zählt, dass du unseren Kunden leidenschaftlich und mit einer professionellen Art begegnest und Berufserfahrung im Bereich Cloud | Software-Sales mitbringst.
- Du verfügst über Erfahrung im Vertrieb von B2B Softwarelösungen.
- Du zeichnest dich durch deine schnelle Auffassungsgabe für Kundenherausforderungen und technische Systeme sowie deine vertriebliche Orientierung aus.

- Du besitzt eine sehr gut ausgeprägte Verkaufs-, Präsentations- und Kommunikationsfähigkeit.
- Du kannst dich für Cloud-Technologien begeistern und bringst fundierte Kenntnisse mit.
- Du überzeugst durch eine selbständige und proaktive Arbeitsweise und hast eine hohe Eigenmotivation.
- Du kannst neue Kundenpotentiale anhand von Kennzahlen analysieren und arbeitest strukturiert.
- Deine verhandlungssicheren Deutsch- und Englischkenntnisse runden dein Profil ab.

Deine Benefits:

- Respekt, Wertschätzung und ein hohes Maß an Vertrauen
- Die Möglichkeit, selbst etwas zu bewegen
- Interessante Aufgaben in einem coolen Team
- Flexible Arbeitszeiten und einen flexiblen Arbeitsplatz – Office oder Homeoffice
- Individuelle Weiterbildungen
- Betriebliche Altersvorsorge, Gesundheits- und Sportangebote (Hansefit)
- Fabelhafte Betriebsausflüge und geniale Firmenpartys
- Kurze Entscheidungswege
- Einen sicheren Arbeitsplatz
- Alle Vorzüge, die ein Familienunternehmen ausmachen

HÖFELMEYER

Unser Recruiting-Team freut sich auf deine Bewerbungsunterlagen (CV sowie Abitur-, Hochschul- und Arbeitszeugnisse) über unser Online-Formular. Ein Anschreiben ist nicht notwendig.

[hoefelmeyer.de](https://www.hoefelmeyer.de)

**FAMILIEN
FREUNDLICHE
ARBEITGEBER
OSNABRÜCK**