

Wir suchen ab sofort, in Vollzeit

Sales Manager/-in für digitale Plattformen

Speed4Trade – Altenstadt a.d.W.

Das sind wir

Wir entwickeln mit rund 100 Mitarbeitern am Standort Altenstadt an der Waldnaab Software für den digitalen Handel. Als eCommerce-Softwarehaus sind wir darauf spezialisiert, Sales- und Service-Plattformen (z. B. Online-Shops, Marktplätze, Serviceportale) zu entwickeln, zu vernetzen und zu betreiben. Wir verwirklichen gemeinsam mit unseren Kunden digitale Geschäftsmodelle auf Basis skalierbarer Lösungen und automatisierter Prozesse. Unser Ziel ist es, Kundennähe durch digitale Lösungen zu schaffen und mit innovativen Services und produktbasierten Lösungen zu begeistern. Seit über 15 Jahren unterstützen wir unsere Kunden als erfahrene Softwarearchitekten in allen Phasen ihrer Digitalisierungsprojekte.

Ihre Aufgaben

- Akquise, Aufbau und Entwicklung neuer Kunden im Zielmarkt (PLZ-Region)
- Erreichen von Zielvorgaben unter Verantwortung der Wirtschaftlichkeit
- Entwicklung und Umsetzung eines persönlichen Absatzplans zur Erweiterung des Kundenstamms
- Aktive, professionelle Betreuung und Beratung der Interessenten zu B2B|B2C-Projekten
- Transformation von Leads in konkrete Kundenanforderungen und Lösungen
- Repräsentation des Unternehmens bei Interessenten, Partnern und auf Messe
- Präsentation der Speed4Trade Softwareprodukte und Lösungen
- Erstellung von ganzheitlichen Angeboten, sowie Gesprächsführung und Abschlussverhandlung
- Abstimmung mit internen und externen Fachabteilungen
- Beteiligung am kontinuierlichen Verbesserungsprozess
- Organisation und Durchführung von Vertriebsterminen und Workshops
- Periodischer Report an Abteilungsleiter und Pflege des CRM-Systems

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium oder Berufsausbildung aus den Bereichen Wirtschaft oder Technik
- Mehrjährige Erfahrung und kreative Denkweise im Beratungs- und Lösungsvertrieb
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich digitale Plattformen in Handel oder Industrie wünschenswert
- Soziale Kompetenz sowie umfassende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Hohes Maß an Eigeninitiative
- Wille zur stetigen, selbstständigen Weiterbildung (z. B. Produkt-/Branchen-Know-How, Marktkenntnisse)
- Gute Ausdrucksweise in Wort und Schrift, Deutsch und Englisch
- Reisebereitschaft

Ihre Vorteile

- Mitgestaltung der digitalen Transformation (z. B. in der Automotive-Branche)
- Wert- und leistungsorientierte Unternehmenskultur: Flache Hierarchie, kurze Entscheidungswege, agile Vorgehensweisen
- Coaching und Weiterbildung: Proaktives Wissensmanagement in Form von teaminternem und übergreifendem Wissensaustausch
- Moderner Arbeitsplatz: Performante Hardware, neueste Tools und Technologien
- Getränke: Wasser, Tee & Kaffee stehen kostenlos zur Verfügung

- Betriebliche Altersvorsorge und aktives Gesundheitsmanagement: diverse Angebote und Kurse
- Infrastruktur: Modernes Firmengebäude, kostenlose Parkplätze und Ladesäulen
- Mobilität: Möglichkeit des E-Bike-Leasing oder zur Nutzung eines Dienstwagens
- Work-Life-Balance: Gleitzeit, vielfältige Mitarbeitererevents und Teamaktivitäten
- Attraktive Konditionen: Marktgerechtes Gehalt und ein unbefristeter Arbeitsvertrag

Ihre Bewerbung senden Sie bitte an:

Frau Ulrike Pappenberger

per Mail: jobs@speed4trade.com

per Post: Speed4Trade GmbH, An den Gärten 8–10, 92665 Altenstadt

Tel. +49 9602 9444-0

www.speed4trade.com