

## Sales Manager (m/w/d) | Vertrieb Bausoftware

**Wir sind** ein bundesweit agierendes Softwareunternehmen und zählen mit über 16.000 Anwendern zu den etablierten Anbietern von baubetrieblicher Standardsoftware in Deutschland. Unsere Kunden sind namenhafte Unternehmen der Branchen **Baugewerbe, Anlagenbau, Gebäude- und Elektrotechnik** und schätzen uns als dynamischen Partner und Dienstleister. Wir sorgen für die optimale Nutzung der Programme, reagieren schnell und flexibel und zeichnen uns durch die persönliche Beratung und Betreuung aus.

Für den weiteren Ausbau unserer guten Marktposition suchen wir motivierte Menschen, die mit Lust und Leidenschaft Kunden überzeugend gewinnen.

### Wir bieten (Benefits):

- Eine unbefristete, krisenfeste Anstellung in einem erfolgreichen Softwareunternehmen.
- Eine moderne Arbeitsumgebung und eine aktuelle Arbeitsausstattung (Notebook, Tablet, Smartphone).
- Ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung.
- Agile, motivierte Teams in einer Organisation mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen.
- Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten (Remote, Homeoffice) und 30 Tage Urlaub.
- Ein attraktives, leistungsorientiertes Vergütungsmodell mit zahlreichen Benefits wie betriebliche Altersvorsorge, Job-Rad, kostenlosen Snacks & Getränken und Ladestationen für E-Fahrzeuge.

### Ihr Aufgabengebiet:

- Sie sind verantwortlich für die Betreuung der Bestandskunden und für die Neukundengewinnung in Ihrem regionalen Vertriebsgebiet (Ostwestfalen, Münsterland, Ruhrgebiet).
- Sie präsentieren unser Unternehmen und unsere Lösungen vor Ort und online.
- Sie beraten unsere Interessenten in allen Fragen rund um die Digitalisierung der Geschäftsprozesse.
- Sie führen Ihre Projekte zielsicher von der Anfrage bis zum Vertragsabschluss.
- Sie machen durch Ihre Kundenorientierung aus Neukunden zufriedene Stammkunden.

### Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (oder Sie sind ein qualifizierter Quereinsteiger mit guten Kenntnissen im Bereich IT, Software und Prozessen).
- Sie haben erste Erfahrungen im Bereich B2B-Vertrieb oder Consulting gesammelt.
- Sie handeln kundenorientiert und denken betriebswirtschaftlich.
- Sie sind kommunikativ, hören aber auch aufmerksam zu, um die Wünsche des Kunden aufzunehmen.
- Persönlich überzeugen Sie durch Ihr freundliches und verbindliches Auftreten sowie durch eine qualitätsorientierte, zuverlässige Arbeitsweise.

**Sie wollen etwas bewegen? Selbstständig arbeiten? Erfolgreich sein?**

**Dann sollten wir uns kennenlernen.** Senden Sie bitte Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung per Mail an Herrn Matthias Große Wiedemann: [bewerbung@probau-s.de](mailto:bewerbung@probau-s.de)

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.probau-s.de](http://www.probau-s.de)