



Wir suchen Teamplayer mit Vertriebserfahrung:

## **Sales Executive (m/w)**

### **Das sind Ihre Aufgaben:**

- Leadmanagement in Scopevisio
- Aufbau des Vertriebs in den avisierten Märkten (DACH-Region)
- Berichterstattung zu Leads und Abschlüsse an den Sales Team Manager
- Direkte Abstimmung von Anforderungen aus dem Kundenumfeld mit den Consulting Team Leads
- „Farming“ bei Bestandskunden (Folgeprojekte akquirieren)
- Proaktives managen des Kundenportfolios
- Vorausschauende Planung und kurzfristige Reaktion auf Marktveränderungen
- Jährliche Unternehmensplanung (Absatz- und Umsatzplanung, Budgetplanung) gemeinsam mit dem Sales Team Lead

### **Das sollten Sie mitbringen:**

- Mindestens 2 Jahre Vertriebserfahrung, Erfahrung im Business Intelligence Bereich von Vorteil
- Erfahrung in der Beratungsbranche
- Grundlegendes Softwarearchitektur-Verständnis
- Erste Erfahrung im Projekt- oder Prozessmanagement
- Zielgerichtete Analyse und Lösung von Problemen des Kunden
- Erkennen von Geschäftschancen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten auf Technischer- und Managementebene
- Fähigkeit Kundenbedürfnisse aufzunehmen, zu strukturieren und an das Consulting-Team zur Lösungsfindung weiterzuleiten
- Fähigkeit eine Kundenbeziehung auf- und auszubauen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse



### **Das können Sie von uns erwarten:**

Wir sind ein Team, das sich voller Begeisterung und neuen Ideen den Projekten unserer Kunden und den Ansprüchen des Marktes stellt.

Als innovatives Unternehmen sind unsere Mitarbeiter und deren Know-how eine unserer wichtigsten Key Ressourcen. Um diese Stärke des Unternehmens zu erhalten und auszubauen, legen wir großen Wert auf eine wertebasierte und kundenorientierte Unternehmenskultur, die auf Vertrauen aufbaut. Denn unsere Mitarbeiter legen den Grundstein zu unserem gemeinsamen Erfolg und der Zufriedenheit unserer Kunden.

Bei uns herrscht nicht nur ein sehr gemeinschaftlich-geprägtes Betriebsklima – wir bieten auch state-of-the-art IT-Equipment sowie eine adäquate betriebliche Altersvorsorge.

Zudem beteiligen wir unsere Mitarbeiter mittel- und langfristig am Wachstum des Unternehmens. Unsere Rechtsform als Aktiengesellschaft wurde bewusst hierzu gewählt.

**Wann lernen wir uns kennen? Senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [karriere@inspiricon.de](mailto:karriere@inspiricon.de).**