



Für den Ausbau unserer Vertriebsmannschaft suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie als:

Sales Manager (m/w) Schwerpunkt Maschinenbau und Fertigung

Technisches Verständnis und verkäuferisches Talent – die richtige Kombination für Ihren Erfolg!

Was wir von Ihnen erwarten

- Vertrieb der CAD/CAM Software Mastercam und Robotmaster, sowie der Simulationssoftware NCSIMUL
- Betreuung unserer Bestandskunden im eigenen Verkaufsgebiet, Weiterentwicklung der Bestandskunden und Ausbau des Kundenstamms durch Neukundenakquise bis zum Abschluss
- Führung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen zur Ermittlung von Kundenbedürfnissen und Präsentationen unseres Lösungsportfolios in Zusammenarbeit mit unseren Anwendungstechnikern beim Kunden
- Analyse der individuellen Geschäftsprozesse, sowie Beratung und Ausarbeitung bei individuellen Lösungskonzepten.
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten, sowie Führung von Abschlussverhandlungen
- Verantwortung für das Erreichen der Zielvorgaben/Forecast und Reporting an die Vertriebsleitung
- Erschließung von neuen Geschäftsfeldern und deren strategischer Weiterentwicklung
- Teilnahme an Fachmessen und Partnerveranstaltungen zum Ausbau unserer Marktpräsenz

Was wir uns wünschen

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit Bezug zur CNC-Fertigung oder Robotik
- alternativ Studium Maschinenbau / Wirtschaftsingenieur/in / Betriebswirtschaft oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, idealerweise Softwarevertrieb im b2b Geschäft
- Kommunikationsstärke, persönlichen Ehrgeiz, Überzeugungskraft und technisches Verständnis
- Selbstständige, lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Mit den gängigen PC-Anwendungen gehen Sie sicher um
- Gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Was wir Ihnen bieten

- Aktives Mitgestalten der Zukunft unseres Unternehmens
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- Ausgezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten und ein motiviertes Team
- Sie erhalten eine intensive, individuelle Einarbeitung und professionelle Trainingsmaßnahmen im Rahmen unserer Personalentwicklung
- Faires, leistungsgerechtes Vergütungsmodell in Kombination mit einem Firmenwagen und Smartphone auch zur privaten Nutzung

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an: rbrosche@nsi-online.de