

„Wir suchen
engagierte Mitarbeiter
für den gemeinsamen
Weg zum Erfolg.“



Das Beratungs- und Softwareunternehmen WEGASOFT GmbH, ein Unternehmen der **ams.group**, ist der Spezialist für Projektmanagement-ERP-Lösungen. Unser Unternehmen hat sich zur Aufgabe gemacht, Kundenprozesse bei Maschinenbauern, Serienfertigern, Lohnfertigern und Firmen der Zulieferindustrie transparent und effizient zu gestalten: zur nachhaltigen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Durch ausgeprägte Kundenorientierung und stetige Expansion bieten wir unseren Mitarbeitern Sicherheit und Perspektive.

Zur Erweiterung unseres Vertriebsteams im Raum Baden-Württemberg/NRW suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Vertriebsprofi m/w

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Akquisition und Entwicklung von Interessenten für das Neukundengeschäft
- Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen, selbstständige Marktbearbeitung
- Ausarbeitung und Durchführung von gezielten Verkaufsförderungsmaßnahmen in Absprache mit der Vertriebsleitung
- Aktive Teilnahme an Verkaufsförderungsmaßnahmen (Messen, Events, etc.)
- Verantwortliches Führen des gesamten Sales Cycles von der Opportunity bis zum Closing
- Erstellung von kundenspezifischen Lösungskonzepten und Präsentationen für Interessenten und Kunden
- Ausarbeitung von Angeboten sowie deren Präsentation bei Interessenten und Kunden
- Auf- und Ausbau von langfristigen Kundenbeziehungen
- Präsentationen und Verhandlungen auf Managementebene
- Erstellung des Vertriebsreportings

Ihr Profil

- Sie sind ein teamfähiger Verkaufsprofi
- Erfahrungen im ERP-Umfeld werden vorausgesetzt
- Reisebereitschaft ist erforderlich

Unser Angebot

- Vielseitige und herausfordernde Vollzeitstelle mit langfristiger Perspektive
- Hoher Grad an gestalterischem Freiraum (Home-Office Regelung möglich)
- Kollegiales Arbeitsumfeld
- Attraktive Vergütung inklusive Firmenwagen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

Senden Sie Ihre Bewerbung an: bewerbung@wegasoft.de