

[View job here \(\)](#)



Sales Manager (m/w/d)

VOLLZEIT

Deutschland

Remote

Mit Berufserfahrung

22.10.21

Wer wir sind:

Niemand muss mehr falsche Entscheidungen treffen!

Dies ist unsere Vision, aus der sich unsere Mission ableitet: "Alle Informationen zu nutzen, um die richtigen Empfehlungen zu geben". Als einer der Pioniere der Künstlichen Intelligenz in Deutschland glauben wir fest daran, dass Methoden der KI verhindern können, dass Menschen vermeidbare Fehler begehen. Dies geschieht durch bessere Analyse der verfügbaren Informationen. Empolis-Systeme unterstützen die Nutzer dabei, immer im jeweiligen Kontext, die richtige Information zur richtigen Zeit der richtigen Person auf dem richtigen Endgerät zur Verfügung stellen zu können, gemäß unserem Motto: DECIDE. RIGHT. NOW.

Deine neue Challenge:

Wir verstärken unser Vertriebsteam und suchen einen Sales Manager (m/w/d) für unser **Cloud Produkt Empolis Service Express**.

Dabei erwartet Dich folgendes:

- **Vertrieb eines spannenden Produktes:** Du bist verantwortlich für den Vertrieb unserer standardisierten Cloud-Produkte *Empolis Service Express* (<https://www.service.express/>) (<https://www.service.express/>) und *Empolis Service Express Industrial Analytics* im B2B-Bereich in einem Dir zugewiesenen Vertriebsgebiet in DACH und weiteren internationalen Märkten für Unternehmen des produzierenden Gewerbes.
- **Abwechslungsreiche & herausfordernde Aufgaben:** Du entwickelst und realisierst erfolgreiche Verkaufskampagnen, vermarktest unsere USPs bei unseren Zielkunden und verbreitest die Vision von *Empolis Service Express* durch Produktdemonstrationen, Veranstaltungen und kundenspezifische Initiativen.
- **Kommunikation & Networking:** Du arbeitest eigenständig & aktiv mit bei (digitalen) Messen und Events, um Leads zu generieren und Neukunden für unser Cloud-Produkt zu gewinnen. Zudem baust Du ein enges Beziehungsnetzwerk mit unseren Zielkunden auf und sorgst somit für eine robuste und gut gepflegte Sales Pipeline.
- **Eigenständiges Arbeiten in einem professionellen Team:** Trotz Deines sehr eigenständigen Agierens arbeitest Du gut und eng abgestimmt mit dem Sales-Team und unseren internen Abteilungen zusammen.

Dein Profil:

Wir suchen einen agilen Sales Manager (m/w/d), der gerne im Team arbeitet und mit einer großen Portion **Eigeninitiative** ausgestattet ist.

Zudem solltest Du folgendes mitbringen:

- **Berufserfahrung, idealerweise im (Cloud) Software-Vertrieb** und Erfahrung in der Einführung und Missionierung von neuen Technologien und Lösungen.
- Lust auf Herausforderungen sowie **Motivation & Dynamik** Deinen Status als Top-Verkäufer auszubauen.
- **Kommunikationsstärke** und Gespür im Umgang mit Ansprechpartnern auf allen Unternehmensebenen, insbesondere Entscheidungsträgern.
- Risikobereitschaft und **Erfolgswille**, gepaart mit Anpassungsfähigkeit in einem innovativen Umfeld.
- CRM-Kenntnisse sind wünschenswert.

Darauf kannst Du Dich freuen:

- **Mobilität:** Wir stellen einen Dienstwagen zur Verfügung, damit du sicher und bequem zu Kunden unterwegs bist.
- **Home Office:** Nutze die Möglichkeit von zuhause aus zu arbeiten.
- **Hardware:** Wähle Dein Notebook aus unseren Arbeitsplatzpaketen aus! Ein Handy gehört natürlich auch zur Ausstattung.
- **Perfekter Start:** Wir sorgen mithilfe unseres strukturierten Onboarding-Prozesses für eine optimale Einarbeitung.
- **Entwicklungsmöglichkeiten:** Wenn Du viel erreichen möchtest und mit Deinen Fähigkeiten überzeugst, dann stehen Dir viele Karrierewege bei Empolis offen.

Weitere Informationen findest Du auf unserer [Karriereseite \(https://jobs.empolis.com/\)](https://jobs.empolis.com/).

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns sehr auf Deine Bewerbung. Bitte gib Deinen frühestmöglichen Eintrittstermin sowie Deine Gehaltsvorstellung an.

Empolis Information Management GmbH – Europaallee 10 – 67657 Kaiserslautern
Anne Saum - Human Resources - Tel.: +49 631 68037-331 - www.empolis.com (<http://www.empolis.com/>)

ONLINE BEWERBEN ([HTTPS://JOBDB.SOFTGARDEN.DE/JOBDB/PUBLIC/JOBPOSTING/APPLYONLINE/CLICK?JP=12129117](https://jobdb.softgarden.de/jobdb/public/jobposting/applyonline/click?JP=12129117))

