

Quanos ist ein Zusammenschluss von Software-Experten aus den Bereichen Technische Information und Service Information – bestehend aus den beiden Unternehmen Quanos Content Solutions GmbH und Quanos Service Solutions GmbH. Was uns eint: Unsere Leidenschaft für smarte Information. Mit vier Standorten, 270 Mitarbeitern und über 1000 Kunden in Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilindustrie, Informationstechnologie sowie Elektro- und Medizintechnik, ist unsere Ambition, die Realisierung des Information Twins. Zusammen erleben wir Tag für Tag, dass 1+1 mehr als 2 ist und kommen damit unserer Vision „Wir helfen Menschen, Maschinen zu verstehen“ näher.

Du hast Lust unsere Vision gemeinsam mit uns wahr werden zu lassen und bist ein ambitionierter und erfahrener Profi im Verkauf von komplexen, beratungsintensiven Produkten (m/w/d)?

Top! Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt Unterstützung für unseren Neukundenvertrieb in der Quanos Content Solutions.

Sales Manager (m/w/d) New Business – Standard Software B2B

Diese Aufgaben erwarten dich:

- Als ambitionierter Hunter gewinnst du Neukunden aus dem B2B-Bereich und trägst so zum nachhaltigen Ausbau unserer Kundenbasis bei
- Du analysierst Kundenbedürfnisse sowie berätst und verkaufst erklärungsbedürftige Softwarelösungen an unsere Zielgruppe
- Du führst Live-Präsentationen unseres Redaktions- und Content Delivery Systems durch (online und bei Kunden vor Ort)
- Du unterstützt potenzielle Neukunden in den verschiedenen Phasen ihres Entscheidungsprozesses als kompetenter persönlicher Ansprechpartner und identifizierst Entscheidungsträger, um mit diesen gemeinsam zum Abschluss zu kommen
- Du begleitest Akquisen und Ausschreibungen von der ersten Anfrage bis zu deren erfolgreichem Abschluss
- Du nimmst aktiv an Messen und Kunden-Veranstaltungen teil und bereicherst diese bei Bedarf mit Vorträgen und Präsentationen

Das solltest du mitbringen:

- Du hast mindestens 2-3 Jahre Berufserfahrung, ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Du bist IT-affin und hast technisches Verständnis und Beratungskompetenz beim Verkauf von erklärungsbedürftigen Softwarelösungen im B2B-Bereich
- Du bist abschlussorientiert im Hinblick auf deine klar definierten Vertriebsziele und hast Spaß am erfolgreichen Verkaufen unserer marktführenden Produkte, ohne dabei dem Kunden eine Lösung aufzuzwängen zu wollen
- Du hast Erfahrungen in der Durchführung von Softwarepräsentationen, Beantwortung von Ausschreibungen und der Angebotserstellung
- Du bist kommunikationsstark und hast Gespür im Umgang mit Ansprechpartnern und unterschiedlichen Stakeholdern
- Wünschenswert sind Vorkenntnisse in den Bereichen Digitalisierung, Technische Dokumentation, Redaktionssysteme und Content Delivery Systeme
- Du bist teamfähig, kommunikativ, denkst kundenorientiert und bist mit einer gesunden Portion Humor ausgestattet

Das macht uns aus:

Das Quanos Sales Team setzt auf ein starkes Customer-Relationship-Management und lebt unsere Unternehmenswerte – LEADING, DEDICATED, CONNECTED – in einer freundschaftlichen Atmosphäre. Miteinander auf Augenhöhe, bist du Teil eines hoch motivierten Teams.

Deine Bewerbung kannst du online hochladen, oder du sendest diese gerne an:

Quanos Content Solutions GmbH · Frau Corinna Schmeykal · Hugo-Junkers-Straße 15-17 · 90411 Nürnberg
www.quanos.com · E-Mail: jobs@quanos-solutions.com · Tel.: +49 911 99097-0

