

Stellenbeschreibung: Senior Sales Manager (m/w/d) für die Prozessindustrie und Anlagenbau

Unternehmen: ITandFactory GmbH

Standort: BAD Soden im Taunus oder München Office (3 Tage Office, 2 Tage Remote)

Abteilung: Vertrieb / Sales

Berichtslinie: Sales Director / Vertriebsleitung

Über uns:

Die ITandFactory GmbH als hundertprozentige Tochter der Neilsoft Private Limited, ist einer der größten Anbieter für die Digitalisierung der Anlagen,- und Prozessindustrie. Seit mehr als 25 Jahren unterstützen wir mit unseren Engineering-Tools weltweit Anlagenbauer bei der Projektierung und multidisziplinären Planung von verfahrenstechnischen Anlagen und deren Prozessausrüstungen. Unsere Lösungen sind branchenübergreifend im Einsatz: in Chemie und Pharma, in der Lebensmittelbranche sowie bei Betreibern aus der Öl- und Gasindustrie. Unser Ziel ist es, unsere Kunden bei ihrer Digitalisierung mit unseren Produkten und Services zu unterstützen. Zu unserem Portfolio gehören die Marken CADISON, VPID, Share2Review und E&I Designer.

Senior Sales Manager (m/w/d), der mit technischer Expertise und Vertriebskompetenz unsere Marktposition weiter ausbaut.

Ihre Aufgaben:

Als Senior Sales Manager sind Sie für die Akquise, Betreuung und Erweiterung von Kundenbeziehungen in einem technischen und anspruchsvollen Markt verantwortlich. Sie spielen eine zentrale Rolle im Vertrieb und tragen maßgeblich zum Umsatzwachstum des Unternehmens bei.

- **Neukundenakquise:** Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden im B2B-Bereich, speziell in der Prozess und Anlagenbau Industrie.
- **Vertrieb von technischen Produkten/Lösungen:** Sie verstehen die technischen Anforderungen der Kunden und bieten maßgeschneiderte Lösungen aus unserem Portfolio an.
- **Verkaufsstrategie und Marktanalysen:** Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien, Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtungen zur Identifikation von Wachstumspotentialen.
- **Vertragsverhandlungen:** Sie führen selbstständig komplexe Vertragsverhandlungen auf Entscheider Ebene und überzeugen durch Ihre Verhandlungskompetenz und Ihr technisches Fachwissen.
- **Cross-funktionale Zusammenarbeit:** Enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen Technik und Marketing, um die Kundenanforderungen präzise umzusetzen.
- **Zielorientierte Umsatzverantwortung:** Verantwortung für die Erreichung der Vertriebsziele und Umsatzergebnisse sowie Reporting an die Vertriebsleitung.
- **Messen und Veranstaltungen:** Teilnahme an relevanten Fachmessen, Konferenzen und Veranstaltungen, um das Unternehmen und die Produkte zu repräsentieren und neue Geschäftsmöglichkeiten zu generieren.



Ihr Profil:

- **Berufserfahrung:** Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten und Lösungen aus der Software Branche, bevorzugt in der Prozessindustrie und oder im Anlagenbau.
- **Technische Ausbildung:** Abgeschlossenes Studium im Bereich Ingenieurwesen, Maschinenbau, Elektrotechnik, Informatik oder eine vergleichbare technische Ausbildung.
- **Vertriebserfahrung:** Fundierte Erfahrung in der Akquise und Betreuung von Kunden im technischen Umfeld, idealerweise in einer ähnlichen Branche.
- **Kommunikationsstärke:** Sie haben die Fähigkeit, technische Konzepte verständlich zu erklären und komplexe Kundenbedürfnisse zu erfassen und in Lösungen umzusetzen.
- **Verhandlungsgeschick:** Sie verfügen über ausgezeichnete Verhandlungsfähigkeiten und sind in der Lage, sowohl langfristige Partnerschaften zu schaffen als auch kurzfristige Deals abzuschließen.
- **Ergebnisorientierung:** Sie sind ein zielstrebig und eigenmotivierter Vertriebler, der in der Lage ist, Umsatz- und Wachstumsziele eigenständig zu erreichen.
- **Reisebereitschaft:** Bereitschaft, für Kundentermine und Messen regelmäßig zu reisen.
- **Sprachkenntnisse:** Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Sprachkenntnisse von Vorteil.

Wir bieten:

- **Attraktive Vergütung:** Ein wettbewerbsfähiges Gehaltspaket mit erfolgsabhängigen Bonus- und Provisionsmöglichkeiten.
- **Karriereentwicklung:** Unterstützung bei Ihrer beruflichen Weiterentwicklung durch regelmäßige Trainings und Weiterbildungsmöglichkeiten.
- **Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice:** Moderne Arbeitszeitmodelle und die Möglichkeit, teilweise remote zu arbeiten.
- **Innovatives Arbeitsumfeld:** Arbeiten Sie mit modernen, technischen Produkten und in einem dynamischen Team, das durch Zusammenarbeit und Innovation geprägt ist.
- **Gutes Betriebsklima:** Wir fördern eine offene Kommunikation, ein positives Arbeitsumfeld und eine Kultur der Wertschätzung.

So bewerben Sie sich:

Wenn Sie eine Leidenschaft für technische Lösungen und Vertrieb haben und in einem innovativen Unternehmen Ihre Karriere weiter vorantreiben möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Zeugnisse) an stephan.decker@itandfactory.com.

