

Vertriebsprofi gesucht

Vertriebsprofi (m/w) für unsere Software im Bereich Customer Communications Management

Sie suchen eine außergewöhnliche Möglichkeit Ihre Karriere im Vertrieb voran zu bringen? Dann suchen wir Sie.

legodo mit Firmensitz in Karlsruhe entwickelt Software für die schnelle und einfache Erzeugung schriftlicher Korrespondenz, die aus Sicht der Kunden relevant ist. Mit legodo ist es erstmals möglich, alle Prozesse und Daten aus ERP, CRM und weiteren Unternehmensanwendungen im richtigen Kontext zur richtigen Zeit für die persönliche Kundenkommunikation einzusetzen.

Wir bieten die Möglichkeit:

- mit einem jungen Unternehmen dynamisch zu wachsen und überdurchschnittliche Ergebnisse zu erzielen.
- Teil eines leistungsfähigen und motivierten Vertriebsteams zu werden.
- einen wachsenden Markt im Enterprise Software Business zu gestalten.
- international renommierte Kunden erfolgreich zu machen.
- sich in einem weiten Betätigungsfeld zu entfalten und Entwicklungsmöglichkeiten zu nutzen.
- mit einer sehr guten leistungsorientierten Vergütung auch persönlich am Erfolg teilhaben zu können.

Wie legodo sind Sie?

Um zu legodo zu passen, sollten Sie Wert auf eine offene Unternehmenskultur legen, ein kollegiales Arbeitsklima bevorzugen, flache Hierarchien schätzen und Engagement mitbringen. Als Vertriebsprofi suchen Sie die Herausforderung, in einem spannenden Umfeld Kunden zu akquirieren und damit direkten Einfluss auf den Unternehmenserfolg zu nehmen.

Ihre Aufgaben:

- Sie akquirieren Neukunden und bauen eine nachhaltige Sales Pipeline im Enterprise Business im deutschsprachigen Raum auf.
- Sie organisieren und führen verkaufsfördernde Maßnahmen durch.
- Sie führen Kundenpräsentationen durch und skizzieren Lösungsvorschläge im Kundengespräch.
- Sie arbeiten in Zusammenarbeit mit dem Produkt- und Vertriebsmanagement Angebote im Software-Lösungsvertrieb aus.
- Sie betreuen aktiv die bestehende Kundenbasis und bauen diese aus, persönlich und telefonisch.
- Sie erstellen kaufmännischen Schriftverkehr und kommerzielle Vertragsunterlagen.
- Sie pflegen permanent Ihre Daten im firmeninternen CRM-System.

Unsere Anforderungen:

- Sie besitzen stark ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, eine hohe Kundenorientierung und ein sehr gutes Verhandlungsgeschick.
- Sie treten professionell auf und besitzen ein hohes Maß an Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen und Zielstrebigkeit bei der Arbeit.
- Sie stützen Ihre Vertriebserfahrung auf nachweisliche Erfolge im Enterprise Software Business.
- Sie haben ein etabliertes Netzwerk in diesem Bereich.
- Sie verfügen über technisches Verständnis für komplexe Softwarelösungen.
- Sie sind belastbar und bringen eine hohe Reisebereitschaft mit.
- Mit MS Office-Anwendungen gehen Sie sicher um.

Bitte machen Sie in Ihrer Bewerbung Angaben zum Zeitpunkt Ihrer Verfügbarkeit und Ihren Gehaltsvorstellungen.

Ihr Kontakt:

Bitte richten Sie ihre Bewerbung per Email an legodo Human Resources: hr@legodo.com



legodo als Arbeitgeber

legodo bietet als Arbeitgeber spannende und herausfordernde Aufgaben. Schauen Sie sich auf unseren Jobseiten um. Ihre persönliche Entwicklung ist uns wichtig. Wir fördern und entwickeln unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um Ihre Arbeit zu einem Erfolgserlebnis für Sie zu machen.

Zur Planung und Steuerung Ihrer Karriere finden regelmäßig Mitarbeitergespräche statt. Wir arbeiten erfolgreich und das muss von Zeit zu Zeit auch ordentlich gefeiert werden. Hierzu kommen alle legodo-Mitarbeiter zusammen und tauschen sich auch zu ihren aktuellen Projekten aus.

legodo ag

Durlacher Allee 109
D-76137 Karlsruhe
Tel: +49 (0) 721 66 592-0
Fax: +49 (0) 721 66 592-1
hr@legodo.com

www.legodo.com

