

# Vertriebstalent gesucht

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

Sie suchen eine außergewöhnliche Möglichkeit Ihre Karriere im Vertrieb zu starten? 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 Ihnen die Möglichkeit:

- mit einem jungen Unternehmen dynamisch zu wachsen und überdurchschnittliche Ergebnisse zu erzielen.
- Teil eines leistungsfähigen und motivierten Vertriebsteams zu werden.
- international renommierte Kunden (RWE, Deutsche Telekom, Swisscom) noch erfolgreicher zu machen.
- in flachen Hierarchien zu denken und zu arbeiten.
- mit einer attraktiven leistungsorientierten Vergütung und einem Firmenwagen 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. Im Vertrieb suchen Sie die Herausforderung, in einem spannenden Umfeld Kunden zu akquirieren und damit direkten Einfluss auf den Unternehmenserfolg zu nehmen. Als zukünftiger legodianer sind Sie:

- hochmotiviert, durchsetzungsfähig und wettbewerbsorientiert
- freundlich und sympathisch
- offen neue Wege zu beschreiten
- frech und mutig
- ungeduldig und hungrig auf Neugeschäfte
- einfach einzigartig

Am besten leben Sie in Karlsruhe oder Umgebung (+50km) oder können nach Karlsruhe ziehen.

### Unsere Anforderungen:

Wir suchen nach einem Kandidaten aus dem Bereich Pre Sales, der Ambitionen hat, in den Vertrieb zu wechseln.

- Sie haben mindestens 3 Jahre Erfahrung in einer Pre Sales Rolle im Bereich B2B Software.
- Sie besitzen großes Fachwissen über Kern- und IT-Prozesse in einer oder mehrerer Branchen.
- Sie verfügen über Erfahrung und Verständnis von ROI-Berechnungen mit Kunden.
- Sie verfügen über Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, starke Telefonpräsenz, eine hohe Kundenorientierung sowie ein hohes Maß an emotionaler Intelligenz.
- Ihr technisches Talent ist auf einem Level um glaubwürdig Präsentationen für das technische Management zu halten.
- Sie sind belastbar und multitaskingfähig, so dass Sie gleichzeitig an mehreren bedeutenden Verkaufsvorgängen arbeiten.
- Sie denken lösungsorientiert und besitzen ausgeprägte analytische und methodische Kompetenzen.
- Sie bringen eine hohe Reisebereitschaft (bis zu 100%) mit.
- Sie kennen Softwarelizenzierungsstrategien, insbesondere von großen Enterprise Software Herstellern (SAP, Oracle, Microsoft) und haben Erfahrung im Umgang mit Großunternehmen.
- Sie treten auch im gehobenen Management (VP/C-Level) professionell auf und besitzen ein hohes Maß an Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen und Zielstrebigkeit bei der Arbeit.
- Sie weisen eine Erfolgsbilanz auf, in der Sie Abschlüsse im Bereich komplexer Softwarelösungen mit Transaktionsvolumina von 250.000 € - 2.000.000 € und mehr pro Jahr begleitet haben.
- Sie haben ein etabliertes Netzwerk mit potenziellen Kunden.
- Sie beherrschen Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift.

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](mailto: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](mailto:hr@legodo.com)

[www.legodo.com](http://www.legodo.com)

