

Sales ist Lust am Erfolg. Deswegen suchen wir Dich: einen Menschen mit Drang nach außen, Freude an neuen Kontakten, Kommunikation und geschäftlichen Beziehungen von strategischen bis zu operativen Ebenen. Wenn "win-win" für Dich kein Buzzword ist, sondern gelebte Praxis im geschäftlichen Umfeld, und du es schaffst, komplexe Business-Anforderungen mit den technischen Lösungen einer Software as a Service-Plattform zu vereinen, dann sollten wir uns näher kennenlernen.

Sales Manager für Enterprise Cloud Software Solutions (m/w/d) in Vollzeit

Deine Aufgabengebiete:

- Verantwortung für den Vertrieb von kommerziellen Softwareprodukten und Solution Consulting Services
- Identifikation von Marktpotenzialen, um neue Kunden- und Kooperationspartner zu gewinnen
- Ideengeber für das In- und Outbound-Marketing inkl. gezielter Kampagnen zur Neukundengewinnung
- Konzeptionierung, Weiterentwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien in Zusammenarbeit mit Geschäftsführung, dem Sales- sowie Marketing-Team
- Eigenständige Akquise und Verhandlung neuer Kundenbeziehungen und Kooperationen
- Vertriebsplanung, Erfolgscontrolling und Analyse der Vertriebsmaßnahmen und Kampagnen
- Eigenständige Steuerung, Beratung und Motivation der Partner und Mitarbeiter
- Akquise von Sales Talenten und Aufbau eines erfolgreichen Vertriebsteams

Dein Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, zum Beispiel im Bereich BWL und Wirtschaftsinformatik oder vergleichbare Arbeitserfahrung
- Vertriebsprofi mit mindestens 5 Jahren Berufserfahrung im B2B-Bereich und nachweisbaren Verkaufserfolgen
- Erfahrungen in der Software- und IT-Branche sind ein Muss
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie ein sicheres und überzeugendes Auftreten
- Proaktive, dynamische Vertriebspersönlichkeit mit sicherem Auftreten und Abschluss-Sicherheit
- Analytische Fähigkeiten, strukturiertes Arbeiten und Erfahrungen im Vertriebscontrolling
- Unternehmerisches Denken und Handeln sowie hohe Eigenmotivation
- Sehr gute Deutsch- und Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift

Das bietet dir GoodsTag:

- spannende Aufgaben mit großem Gestaltungsfreiraum
- kreative und selbständige Arbeit in einem agilen Unternehmen
- flache Hierarchien und offene Kommunikation
- moderne Hard- und Softwareausstattung
- Flexibilität bei Arbeitszeit und Arbeitsort
- ein attraktives Gehaltsmodell
- langfristige Perspektive in einem gut gelaunten und motivierten Team

Über GoodsTag:

GoodsTag ist ein Enterprise SaaS Anbieter für Markenproduzenten, Hersteller und Händler. Mit seinen IoT-Lösungen für globales *Product Relationship Management* öffnet GoodsTag eine neue Welt für

physische Güter und Produkte. Die GoodsTag IoT-Plattform für `Smart Product Services` bietet Unternehmen eine effektive Integration digitaler Produkt Services entlang des gesamten Lebenszyklus von Gütern.

Passgenaue digitale Services auf Basis eindeutig serialisierter Produkte führen zu effektiveren Supply Chains, können vor Produktfälschungen schützen, ermöglichen die direkte Interaktion mit Endkonsumenten und verhelfen zu mehr Nachhaltigkeit durch kontrollierte Produktkreisläufe oder Recyclingprozesse. Basis dafür ist GoodsTags *Product Relationship Management*. Mit seiner API-basierten modularen Plattform unterstützt GoodsTag jeden Abschnitt im Lebenszyklus von singulären Produkten, stellt Daten anderen Software-Systemen zur Verfügung und setzt dabei auf offene Standards wie beispielsweise den GS1 Digital Link.