

## Sales Manager - Software (m/w/d)

### Über uns

Willkommen beim Pionier der Industrie 4.0! Wir wachsen beständig weiter und suchen Menschen, die ebenso viel Pioniergeist besitzen wie wir. Gemeinsam mit Ihnen wollen wir die Zukunft der industriellen Produktion gestalten. Neugier, Leidenschaft für Technologie und der Ehrgeiz, anderen immer einen Schritt voraus zu sein, prägen unseren Arbeitsstil. Ihre Chance: Arbeiten bei einem etablierten IT-Marktführer, der seinen Startup-Spirit nicht vergessen hat. Es erwarten Sie spannende Aufgaben, viel Raum für eigene Ideen, Abwechslung und ein internationales Arbeitsumfeld.

### Was Sie machen...

- Erarbeitung von Angebots- und Verkaufsstrategien für unsere Produkte
- Umsetzung der Strategien um die konsequente Erweiterung unseres Kundenstammes voranzutreiben
- Pflege und Ausbau unserer bereits vorhandenen, weltweiten und branchenübergreifenden Kundenbeziehungen
- Analyse der Anforderungen unserer Kunden um den Best Fit unserer Produkte aufzuzeigen und Lösungen in enger Abstimmung mit den Entwicklungs- und Projektteams anzubieten
- Erstellung von Konzepten und Angeboten, selbständige Vertragsverhandlungen und intensive Betreuung aller nötigen Schritte bis zum finalen Vertragsabschluss
- Vertretung des Unternehmens auf Fachmessen

### Was Sie mitbringen...

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen mit dem Schwerpunkt Vertrieb, IT oder Automatisierungstechnik, oder vergleichbare nachweisbare Kenntnisse und Fähigkeiten durch entsprechende Berufserfahrung
- Einschlägige Vertriebserfahrung mit erklärungsbedürftigen Produkten, idealerweise industrieller Softwarelösungen
- Know-How im Aufbau von Kundenbeziehungen und Erfahrung im Umgang mit Führungskräften / Management
- Kenntnisse in den Bereichen HMI, SCADA oder MES sind wünschenswert
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Überzeugendes und aufgeschlossenes Auftreten, sowie nationale und internationale Reisebereitschaft

### Warum wir?

- Vielfältige und abwechslungsreiche Aufgabenstellungen, entsprechend der ganzen Bandbreite unserer Systeme, sowohl im Kundenkontakt als auch im Rahmen unserer Projekte
- Individuelle Fortbildungen und Trainings um optimal auf die aktuellen und zukünftigen Aufgaben vorbereitet zu sein
- Flache Hierarchien und offene Kommunikation
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit diese auch anteilig Remote arbeiten zu können
- Internationales Arbeitsumfeld
- Helle Arbeitsplätze mit optimaler Ausstattung in einem modernen Bürokomplex mit Dachterrasse
- Jobrad
- Mitarbeiterparkplätze und guten Anbindung mit ÖPNV
- Kostenfreie Getränke, Obst und Nervennahrung

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an [jobs@forcam.com](mailto:jobs@forcam.com).

### Ihr Ansprechpartner für Rückfragen:

Enisco by Forcam GmbH  
Stefanie Zwick  
Human Resources Specialist Recruiting

Herrenberger Straße 56  
71034 Böblingen  
Deutschland

Tel.: +49 (0) 170 5688112