

Die **#statmathfamily** wächst weiter und daher suchen wir dich als  
**(Senior) Sales Manager (m/w/d)**

Es erwartet dich ein junges und hoch motiviertes Unternehmen, spannende Projekte aus den Bereichen Industrie 4.0, IIoT, Business Intelligence Lösungen sowie erstklassige Entwicklungspartnerschaften zu internationalen IT- und Softwarekonzernen. In diesem offenen Umfeld entwickelst du nicht nur unser Business weiter, sondern auch dich selbst.

**Das sind deine Aufgaben:**

- Du bist für die Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur Neukundengewinnung sowie für die Betreuung unserer Bestandskunden verantwortlich
- Du präsentierst unsere Produkte bei Kunden und zeigst Lösungsszenarien auf
- Du initiiert Sales-Aktivitäten, die alle Aspekte des Verkaufsprozesses abdecken
- Du berätst potenzielle Kunden auf Messen- und Kundenveranstaltungen
- Du bereitest Inhalte für Vertriebsunterlagen und Präsentationen in Zusammenarbeit mit dem Bereich Marketing auf
- Du beobachtest kontinuierlich das Marktumfeld hinsichtlich Trends, neuer Lösungen und Wettbewerbssituation
- Du unterstützt unsere Geschäftsleitung bei der Entwicklung und Implementierung der strategischen Unternehmens- und Geschäftsfeldplanung inkl. methodischer und inhaltlicher Weiterentwicklung des Portfolios

**Das bringst du mit:**

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-) Informatik, des (Wirtschafts-) Ingenieurwesens, der Betriebswirtschaft oder eines vergleichbaren Studiengangs
- Mehrjährige industrielle Vertriebserfahrung im Bereich B2B mit gutem Beziehungsnetzwerk in der Industrie
- Branchenerfahrung und umfassendes Marktwissen in den Bereichen Industrie und Business
- Präsentations-, verhandlungsstarke und proaktive Persönlichkeit mit Freude am Business Development
- Sehr gute analytische sowie konzeptionelle Fähigkeiten kombiniert mit kreativen Ideen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Internationale Reisebereitschaft
- Begeisterung für modernes, teamorientiertes Arbeiten im Scrum-Prozess

**Das bieten wir dir:**

- Langfristige Zukunftsperspektiven in einem jungen, wachsenden Unternehmen und die damit verbundenen Aufstiegsmöglichkeiten
- Spannendes Arbeitsumfeld in einem zukunftsweisenden Berufsfeld mit einem hohen Maß an Selbstständigkeit
- Strategische Partnerschaften mit Global Playern im Bereich von Sensorik und Software
- Ein freundliches, familiäres und offenes Betriebsklima auf allen Hierarchieebenen
- Sehr viele abwechslungsreiche Erlebnisse bei regelmäßigen Firmenveranstaltungen
- Verschiedene Angebote im Bereich des betrieblichen Gesundheitsmanagements und der betrieblichen Vorsorge

**Haben wir dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!**

Für weitere Informationen erreichst du uns unter der Telefonnummer 0271 - 319 28 001 oder per E-Mail unter [jobs@statmath.de](mailto:jobs@statmath.de).