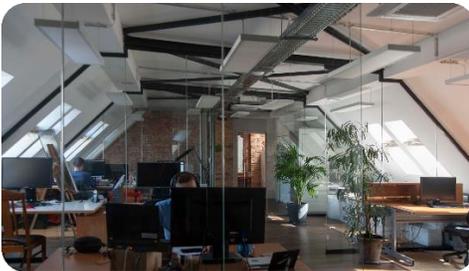




Sales Manager:in im technischen Vertrieb (m/f/d)

Wolltest Du schon immer die Welt verbessern, hast jede Menge Kommunikationstalent und Überzeugungskraft?? Wir suchen für unser Vertriebsteam zum nächstmöglichen Zeitpunkt energiegeladene und technische versierte Sales Manager:innen. Du entwickelst und setzt mit viel Begeisterung IoT-Projekten um, hast ein  für Nachhaltigkeit und kannst Städte, Kommunen und die Industrie überzeugen, dass Ressourceneinsparungen ein lukrativer Hebel ist, um die Folgen des Klimawandels zu minimieren? Dann bist du bei uns an der richtigen Adresse!



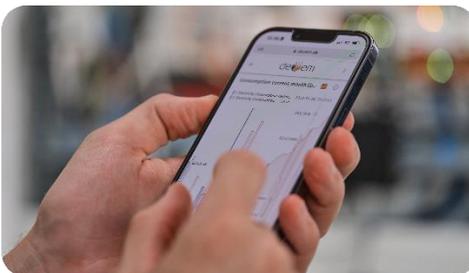
Wie und Wo:

Am besten in Vollzeit, Start jederzeit in Berlin Charlottenburg mit Top-Anbindung, kein Verkehrslärm, sonnige Terrasse, tolles diverses Team ...



Über deZem:

Ressourcen schonen durch Software – das ist seit 20 Jahren unsere Mission. Mit ca. 25 eingespielten KollegInnen entwickeln wir Systeme für IoT, Anlagenüberwachung, Energiemanagement und Umweltmonitoring. Dafür verwenden wir überwiegend unsere eigene Sensorik, Edge Computer und eine hochperformante Datenplattform mit umfangreichen state-of-the-art Analysefunktionen. **Unsere Hard- und Software wird in +40 Ländern in unterschiedlichsten Branchen eingesetzt.** Meist geht es darum, Verbräuche zu reduzieren, technische Prozesse zu optimieren und Zusammenhänge besser zu verstehen. Nebenbei produzieren wir jährlich über 100 kg Honig mit unserem Büro-Bienenstock, der selbstverständlich bestens mit Sensorik ausgestattet ist.



Deine Aufgaben:

Du entwickelst neue Kundenbeziehungen mit viel Eigeninitiative und direkter Verantwortung und bist von der Leadgenerierung, Projekt- und Konzeptentwicklung bis hin zur finalen Angebotserstellung für den gesamten Vertriebsprozess zuständig. Du greifst gerne aktiv zum Hörer und hast keine Scheu vor Kaltakquise, nutzt aber auch andere Kanäle, um Kunden für deZem zu begeistern und arbeitest hierbei intensiv mit dem Marketing-Team zusammen. Als erste Anlaufstelle für unsere potenziellen Kunden kümmerst Du dich ebenso um die steigende Zahl an Inbound Leads.

Du nimmst Anforderungen der Kunden auf, setzt aber auch eigene Impulse in der Entwicklung und Ansprache deiner Zielgruppen und sorgst zudem für einen gehaltvollen Austausch zwischen Projektmanagement, Key Account Management, Marketing und der Produktentwicklung. Souverän und mit Freude präsentierst Du unsere deZem Hard- und Software - hauptsächlich via ressourcenschonender Webmeetings.



Dein Profil:

- Berufserfahrung im Vertrieb (Innen- oder Außendienst) oder Entwicklung technologieorientierter Projekte ideal,
- Abschluss eines kaufmännischen oder ingenieurwissenschaftlichen Studiums; gerne aber auch aus anderen Fachrichtungen
- Branchenkenntnisse in IoT, Automation, Energiemanagement, Gebäudetechnik, etc. willkommen
- Kommunikations-, Networking- und Verhandlungsgeschick
- Schnelles Erfassen wirtschaftlicher, technischer sowie sozialer Zusammenhänge
- Zielorientierte, proaktive und verantwortungsvolle Arbeitsweise
- Sehr gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift; weitere Fremdsprachen sehr willkommen

Wir bieten:

- beste Kundenreferenzen, z. B. multinationale Großkonzerne
- 25 hilfsbereite Kolleg:innen, divers und aus +10 Nationen
- zukunftsfähiges Geschäftsfeld und ein ♥ für Nachhaltigkeit
- 30 Tage Urlaub
- Jobticket
- wachstumsbasierte Gewinnbeteiligung (für alle gleich)
- jährliches Budget i.H.v. 1.000 EUR für Weiterbildung
- Unterstützung bei beruflicher und persönlicher Weiterentwicklung
- flexible Arbeitsmodelle: Wähle zwischen 75-100 % einer Vollzeitstelle, je nachdem, was am besten zu deinem Leben und Bedürfnissen passt.
- freie, sehr flexible Arbeitszeitgestaltung um die Kernzeit
- familienfreundlich, große Flexibilität bei Engpässen/Notfällen in Kita und Schule
- Arbeit vorzugsweise im attraktiven Büro mit Kaffee/Tee und gemeinsamen Mittagessen
- Home Office teilweise möglich
- regelmäßige Team-Events, Innovationstage und technical improvement weeks (Software-Entwickler)
- umweltbewusste Dienstreisen (selten) mit der Bahn
- große, grüne Dachterrasse mit eigenem Bienenstock, Erdbeeren, Tomaten, ...
- familiäre Atmosphäre und gelebte flache Hierarchien
- Start-up Klima (Duz-Kultur, Dress-Code nur bei offiziellen Gelegenheiten, ...)

Du willst mit anpacken? Großartig. Dann wollen wir Dich gern kennenlernen! Schick uns ein Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse mit Kennung W052024 an jobs@dezem.de / jobs.it@dezem.de.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

