



Zur Unterstützung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt bundesweit den/die:

## **Sales-Manager KMU (w/m) - Vollzeit**

### Deine Herausforderungen:

Gemeinsam mit deinen Kollegen aus dem Vertriebsteam verantwortest du die Vertriebsaktivitäten für kleine und mittelständische Unternehmen in der DACH-Region und baust unsere Kundenbeziehungen aus. Du begeisterst dich dafür, Kunden mittels moderner Software lösungsorientiert zum Erfolg zu führen. Auf Grund deiner Kommunikationsstärke und deines verbindlichen, souveränen Auftretens bist du in der Lage viele neue und wertvolle Kunden zu gewinnen. Dabei arbeitest du gerne mit den verbundenen Abteilungen wie Consulting, Support oder Produktmanagement zusammen und kannst dank deiner grundlegenden Marketingkenntnisse als Partner der Kollegen aus dem Marketingteam agieren. Unsere Produkte stehen für zukunftsweisende, moderne Themen und diese vertrittst du als Sprachrohr und Gesicht zum Kunden mit Nachdruck und natürlich abschlussorientiert. Deine Erfahrungen im Außendienst helfen dir dabei, auf der einen Seite den Kontakt zu deinen Kunden zu halten, während du auf der anderen Seite auch gerne neue Kunden hinzugewinnst.

### Deine Kompetenzen:

Du bist ein Vertriebsprofi und konntest, Aufbauend auf deine Berufsausbildung oder dein Studium, dein technisch und kaufmännisch fundiertes Fachwissen bereits mehrere Jahre erfolgreich einsetzen und nachweislich Erfolge erzielen. Idealerweise hast du dich dabei in der Baubranche bewegt und dir erste Markt- und Branchenkenntnisse angeeignet. Alternativ warst du als Vertriebler für beratungsintensive und erklärungsbedürftige Softwareprodukte zuständig. Dass du dabei belastbar bist und dich ganz individuell auf deine Gesprächspartner einstellen kannst, ist für uns selbstverständlich. Deine Eigeninitiative und dein Organisationstalent bilden die Basis, um dich auch in komplexe Sachverhalte einzuarbeiten – nicht zuletzt, weil du dir gerne neues Fach- und Produktwissen aneignest. Abgerundet wird dein Profil durch Erfahrungen mit Microsoft NAVISION und anderen ERP-Produkten.

### Was sonst noch wichtig ist:

Dir bietet sich hier eine spannende Herausforderung in einer innovativen Branche und die Chance, unsere Kunden zum Erfolg zu führen. Du arbeitest aus dem Homeoffice und bist in regelmäßigen Abständen in einer unserer Niederlassungen vor Ort. Neue Kolleginnen und Kollegen werden von uns mit offenen Armen empfangen, der Umgang miteinander ist jederzeit kollegial und wertschätzend. Als Teil der NEMETSCHKE GROUP arbeiten wir mit einem starken Partner an unserer Seite. Zu einem attraktiven Arbeitsumfeld gehören für uns flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, eine leistungsorientierte Vergütung, persönliche und fachliche Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, sowie flexible Arbeitszeitmodelle.

Neugierig? Wir auch!

Sende deine Bewerbungsunterlagen unter Angabe deiner Gehaltsvorstellungen und des frühestmöglichen Eintrittstermins bitte an unseren Personalleiter Timo Rathjen, bevorzugt per Mail an [bewerbung@nevaris.com](mailto:bewerbung@nevaris.com) oder postalisch an:

**NEVARIS Bausoftware GmbH**  
**Herrn Timo Rathjen**  
**Im Finigen 3**  
**28832 Achim**

Telefonisch steht Timo Rathjen unter +49 4202 989-303 bei Fragen zur Verfügung.