



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

Sales Manager (m/w) – Vollzeit

Deine Herausforderungen:

Zu deinen Kunden gehören einige der größten Bauunternehmen der DACH-Region. Du bist hier von Beginn an Berater im anstehenden Veränderungsprozess. Du analysierst den Bedarf, erarbeitest Verbesserungspotenziale und präsentierst deine Ergebnisse zu denkbaren Ablaufoptimierungen. Dabei bedienst du kein „Schema F“, sondern gehst auf individuelle Kundenwünsche ein und hast dabei Digitalisierungsmöglichkeiten und die ganzheitliche, integrative Lösung im Blick. Unsere Produkte stehen für zukunftsweisende, moderne Themen und diese vertrittst du als Sprachrohr und Gesicht zum Kunden mit Nachdruck und nicht zuletzt abschlussorientiert.

Deine Kompetenzen:

Du bist ein Sales-Allroundtalent und mit der gesamten Bandbreite vertrieblichen Handelns vertraut. Aufbauend auf deine Berufsausbildung oder dein Studium konntest du dein technisch und kaufmännisch fundiertes Fachwissen bereits mehrere Jahre erfolgreich einsetzen und nachweislich Erfolge erzielen. Idealerweise hast du dich dabei in der Baubranche bewegt. Alternativ warst du als Vertriebler für erklärungsbedürftige Softwareprodukte zuständig. Dass du dabei belastbar bist und dich ganz individuell auf deine Gesprächspartner einstellen kannst, ist für uns selbstverständlich. Deine Eigeninitiative unterstützt dich dabei, dich auch in komplexe Sachverhalte einzuarbeiten, und du erwirbst gerne neues Wissen hinzu. Abgerundet wird dein Profil durch Erfahrungen mit Microsoft Dynamics NAV (Navision) und anderen ERP-Produkten.

Was sonst noch wichtig ist:

Dir bietet sich hier eine spannende Herausforderung in einer innovativen Branche und die Chance, deine Kunden zum Erfolg zu führen. 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 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.