

Die coolsten Jobs in Chemnitz

Wenn Du bei comcrypto beginnst, erwartet Dich ein Team mit großer Dynamik und Erfahrung bestehend aus jungen „Genies“ auf ihren Fachgebieten und absoluten Multitalenten. Wir arbeiten täglich an spannenden Herausforderungen von E-Mail-Kommunikation und Kryptografie. Gearbeitet wird mit flachen Hierarchien, Spaß an der Sache und starkem Zusammenhalt. Unsere innovativen Softwareprodukte entstehen vollständig inhouse, damit sowohl unsere Ideen als auch Feedback von Kunden in kürzester Zeit in diese einfließen können. Unseren Mitstreitern bieten wir flexible Arbeitszeiten, einzigartige Technologie und echte Wohlfühlatmosphäre.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt für den Standort Chemnitz einen Mitarbeiter (M/W/D) als

Head of Sales - Softwarevertrieb

eines hervorragend skalierbaren E-Mail-Security-Produkts - für Unternehmenskunden, branchenübergreifend und international.

Deine Aufgaben:

Du verantwortest den Vertrieb unserer Softwareprodukte – beginnend mit MXG, dem effizientesten E-Mail-Security-Gateway am Markt – im B2B-Bereich. Unsere „cutting edge“ Software- und Kryptografie-Architektur erlaubt die uneingeschränkte Skalierung für alle Unternehmensgrößen und das gesamte Spektrum von denkbaren Betriebszenarien: von „on premise“ bis hin zum Cloud-Service. Entsprechend differenziert sind die von Dir zu adressierenden Marktsegmente und Kundengruppen. Unsere Produkte sind „international by design“, so dass auch der Markteintritt in neue Regionen der Welt zu Deiner Verantwortung zählen wird.

Das erwartet Dich:

- Implementierung einer ganzheitlichen Vertriebsstrategie zur Erreichung unserer Unternehmensziele in den Bereichen Kundenbeziehungen, Wettbewerbsposition, Vertriebswege sowie Preispolitik
- Aufbau, Leitung und Weiterentwicklung unseres Vertriebsteams
- Organisation der Betreuung und Generierung von Folgegeschäft im Bereich unserer Bestandskunden mit dem Ziel nachhaltiger Kundenbeziehungen und Erträge
- Aktive Leadqualifizierung und Leadgenerierung mittels telefonischer und schriftlicher Akquise im Tagesgeschäft zur permanenten Überprüfung und Verbesserung unserer Sales-Performance
- Präsentation unseres Unternehmens und Akquise von Neukunden auf Messen und anderen Veranstaltungen im B2B-Umfeld, einschließlich einer entsprechenden Reisetätigkeit
- Ein junges und erfolgshungriges Team aus IT-Spezialisten, das auf Basis einer soliden Unternehmenssituation mit Dir den nächsten, internationalen Wachstumsschritt gehen will
- Eine attraktive Vergütung und Ausstattung, mit einer der Verantwortung angemessenen erfolgsabhängigen Komponente

Das bringst du mit:

- Als leidenschaftlicher Verkäufer erzielst Du durch dein professionelles und überzeugendes Auftreten sowie durch deine Kommunikationsstärke eine überzeugende Performance entlang des klassischen Vertriebs-Funnels.
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Zielstrebigkeit sowie eine exzellente Kunden- und Serviceorientierung zeichnen Dich aus.
- Du bist ein begeisterter Teamleader und unterstützt deine Mitarbeiter mit Verantwortungsbewusstsein, unternehmerischem Denken und Deiner motivierenden Persönlichkeit.
- Du bringst gute Kenntnisse der MS-Office-Software und einschlägigen, vertriebsrelevanten Kommunikationstools mit.
- Du hast ein Studium der Wirtschaftswissenschaften oder eine kaufmännische Ausbildung abgeschlossen und kannst bereits relevante Vertriebsserfolge aufgrund deiner mehrjährigen Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise innerhalb der IT-Branche, vorweisen.



Werde Teil von uns!

Kontaktiere Alexander Woeschka:
woeschka@jobs.comcrypto.de

Wir freuen uns auf Dich!