

## B2B Sales Manager (m/w/d)

### Beschreibung

Die Eyeled GmbH ist seit 24 Jahren erfolgreich als IT-Dienstleister am Markt tätig. Als Spezialist für mobile IT und Integration unterstützen wir unsere Kunden bei der Konzeption, Implementation und dem Management mobiler Lösungen. Zu unseren Kernprodukten gehören die Applikationen mobiPlan (planbasierte mobile Lösung für Baustellenbegehungen, Qualitätskontrollen und Abnahmen jeder Art) und eyeGuide (mobiles Besucherinformationssystem für Messen, Kongresse und kulturelle Einrichtungen).

Als B2B-Sales-Manager kommunizieren Sie innovative Technologielösungen an unsere Geschäftskunden und unterstützen diese bei der Identifikation von Potenzialen. Mit Ihrer Begeisterung für mobile Software helfen Sie uns, sowohl maßgeschneiderte Softwareentwicklungen als auch Standard-Lösungen erfolgreich am Markt zu platzieren. Wenn Sie technologische Fortschritte verfolgen und diese Begeisterung klar und überzeugend an Kunden weitergeben können, dann sind Sie bei uns genau richtig.

### Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

#### Kundenakquise und -betreuung:

Branchenübergreifende Identifikation potenzieller Kunden  
Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen

#### Portfoliopräsentation:

Vorstellung unserer Kernprodukte mobiPlan und eyeGuide  
Präsentation unserer Kompetenzen im Bereich individueller Softwareentwicklungsprojekte

#### Bedarfsanalyse:

Ermittlung der individuellen Anforderungen der Kunden im Bereich mobiler Lösungen und Softwareentwicklung in Zusammenarbeit mit unseren Software-Spezialisten.

#### Angebotserstellung:

Erstellung von maßgeschneiderten Angeboten und Lösungskonzepten für unsere Standardprodukte und kundenindividuelle Softwareentwicklungsprojekte.

#### Business Development:

Verfolgung und Bewertung von Markttrends, Wettbewerbsanalysen und Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten.  
Zusammenarbeit mit dem Marketing zur Weiterentwicklung des Firmenauftritts.

### Arbeitgeber

Eyeled GmbH

### Arbeitspensum

Vollzeit

### Arbeitsort

Saarbrücken / Hybrid

### Veröffentlichungsdatum

18. Juni 2024

## **Qualifikationen / Anforderungen**

### **Kommunikationsstärke:**

Gute kommunikative Fähigkeiten für die klare Präsentation von komplexen technischen Lösungen.

### **Eigenständige Arbeit:**

Selbstmotivation, Organisationsgeschick und eigenverantwortliche Entscheidungsfindung

### **Fachliches und technisches Verständnis:**

Schnelle Auffassungsgabe zur Erfassung der Anforderungen unserer Kunden und Verständnis für die technischen Aspekte der Softwareentwicklung

### **Ausbildung/Studium:**

Kaufmännische oder technische Ausbildung oder Studium, idealerweise mit Schwerpunkt IT.

### **Vertriebserfahrung:**

Gerne erste Erfahrungen im Vertrieb, v.a. Akquise und Beratung kundenindividueller Software-Entwicklungsprojekte, aber auch motivierte Anfänger und Quereinsteiger sind willkommen.

## **Leistungen der Anstellung**

- Ein spannendes Arbeitsumfeld in einem innovativen Unternehmen
- Flache Hierarchien, kurze Dienstwege, Unterstützung durch erfahrene Kollegen
- Flexible und familienfreundliche Arbeitszeiten
- Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Attraktive Vergütung mit erfolgsabhängigen Komponenten

## **Kontakte**

Interessiert? Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

Frau Petra Obrez Wilhelm, [jobs@eyeled.de](mailto:jobs@eyeled.de)

Eyeled GmbH, Science Park 1, 66123 Saarbrücken, Tel. +49 681 3096 110