



Membrain ist führender Software Hersteller von Lösungen im Bereich B2B, die speziell die Integration und Anbindung unterschiedlichster Datenquellen zum Ziel haben. Dieser Ansatz führt uns zu unterschiedlichsten Lösungen, die aber eines gemeinsam haben: Alle unsere Lösungen basieren auf unserem MembrainRTC Server, der bereits über sehr viele Adapter für unterschiedlichste Datenquellen (z.B. SAP, Navision, Oracle DB, Steuerungen etc.) verfügt. Auf Basis unserer Technologien sind wir anerkannter Lieferant von Lösungen für Produktion und Logistik sowie für den aufstrebenden Bereich der Self-Service-Portale. Wir setzen die Maßstäbe in den von uns betreuten Märkten. Unsere Key Accounts sind namhafte große und mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen.

Unser Team an den Standorten besteht aus einem innovativen Mix aus Erfahrung und Kreativität.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können bei uns viel bewegen. Auch ihre eigene Karriere! Lust auf eine neue Herausforderung? Wir suchen eine/n

(Junior) Sales Manager (m/w/d) für Software – B2B

in Dortmund

Deine Aufgaben:

- Begeisterung von Kunden aus Mittelstand und bekannten Großunternehmen von unseren IT-Lösungen und Dienstleistungen
- Entwicklung neuer Kundenbeziehungen durch proaktive Ansprache von Geschäftskontakten auf Basis von Messe-Leads, Marketingkampagnen sowie Recherche im Internet und in sozialen Netzwerken
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen durch Nutzung von Cross-Selling Chancen
- Bedarfsanalyse bei potentiellen Kunden, Beratung und Qualifizierung von Verkaufschancen
- Teilnahme an Kundenpräsentationen und Fachmessen
- Durchführung von Vergabe- und Preisverhandlungen in Abstimmung mit dem Sales Manager
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit durch enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen und Fachbereichsleitern

Deine Qualifikationen:

- Betriebswirtschaftliches Know How durch Studium der Wirtschaftswissenschaften / Betriebswirtschaft bzw. Wirtschaftsinformatik oder entsprechende abgeschlossene Ausbildung
- Freude am Vertrieb, IT Basiswissen und Begeisterung für zukunftssträngige Technologien
- Selbständige, zuverlässige Arbeitsweise sowie ein hohes Maß an Motivation
- Kommunikations- Präsentations- und Argumentationsfähigkeit sowie hohe Serviceorientierung
- Sichere Kommunikation in Wort und Schrift in deutscher und englischer Sprache

Darauf kannst Du dich freuen:

- **Onboarding:** Sorgfältige und individuelle Einarbeitung
- **Weiterentwicklung:** Abwechslungsreiche Aufgaben sowie interne und externe Schulungs- und Fortbildungsangebote
- **Sicherheit:** unbefristeter Arbeitsvertrag
- **Work-Live-Balance:** Flexible Arbeitszeiten
- **Mitarbeiterangebote:** Getränke frei, Parkplatz
- **Unternehmenskultur:** Sympathisches, offenes und motiviertes Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen in der eigene Ideen und Mitgestaltung gewünscht sind
- **Faire Vergütung.** Fixgehalt und variabler ungedeckelter Bonus, Firmenwagen, Smartphone, Beitrag zur Altersversorgung

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann bewirb Dich jetzt über unser [Bewerbungsformular](#) unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Datenschutz

