



Du willst mit uns die Digitalisierung in der deutschen Wirtschaft auf das nächste Level heben? Du willst Erfolg und bist begeistert für Sales und Digitalisierung? Willkommen bei Membrain! Bei uns erwarten dich ein starkes Team, großartige Entwicklungsmöglichkeiten und ein Job bei dem jeder Tag neu ist.

Membrain ist der Standardsoftwarehersteller für Digitalisierung im SAP-Umfeld und Industrie 4.0. Wir bieten Standard-Apps für die Digitalisierung unterschiedlichster SAP-Prozesse. Unsere Software ist in sämtlichen Branchen einsetzbar. So sind wir heute bei über 450 zufriedenen Kunden der Industrie, des Handels und in öffentlichen Einrichtungen weltweit im Einsatz. Unsere Software macht sämtliche Betriebsabläufe mobil und überall verfügbar.

Unser Team an den Standorten München-Unterhaching, Bensheim, Dortmund, Hamburg und in Sursee (CH) besteht aus einem innovativen Mix aus Erfahrung und Kreativität. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir Dich als

Junior Sales Manager (m/w/d) Vertrieb Softwarelösungen – B2B

in München - Unterhaching

Deine Aufgaben:

- Du entwickelst neue Kundenbeziehungen durch proaktive telefonische Ansprache von Geschäftskontakten auf Basis von Messe-Leads, Marketingkampagnen und Recherche im Internet sowie in sozialen Netzwerken
- Kunden aus Mittelstand und bekannten Großunternehmen begeisterst Du von unseren Softwarelösungen und Dienstleistungen
- Du qualifizierst und dokumentierst die Verkaufschancen
- Du baust bestehende Kundenbeziehungen durch Nutzung von Cross-Selling Chancen aus und trägst somit zur Kundenbindung bei
- Du nimmst an Kundenpräsentationen, Webinaren sowie Fachmessen teil und überzeugst mit Deiner Fachkompetenz
- In Abstimmung mit deinem Teamleiter führst Du Vergabe- und Preisverhandlungen durch
- Durch die enge Zusammenarbeit mit den fachübergreifenden Abteilungen und Fachbereichsleitern stellst Du die Kundenzufriedenheit sicher und optimierst diese

Deine Qualifikationen:

- Wirtschaftliches bzw. technisches Studium
- Idealerweise hast Du bereits Erfahrung im Vertrieb
- Du hast eine Leidenschaft für den Vertrieb und Begeisterung für zukunftssträchtige Technologien
- Du überzeugst mit Deiner selbständigen Arbeitsweise und Deinem professionellen und kundenorientierten Auftreten
- Du besitzt Kommunikationsstärke sowie Präsentations- und Argumentationsfähigkeit
- Du hast verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Darauf kannst Du dich freuen:

- **Karrierechance:** Als wachsendes Unternehmen bieten wir großartige Aufstiegchancen (Aussicht: eigene Region)
- **Attraktive Vergütung:** Fixgehalt mit zusätzlichem ungedeckeltem Gehaltsbonus, Beitrag zur Altersversorgung
- **Onboarding:** Sorgfältige und individuelle Einarbeitung
- **Weiterentwicklung:** Abwechslungsreiche Aufgaben sowie interne und externe Schulungs- und Fortbildungsangebote
- **Sicherheit:** Unbefristeter Arbeitsvertrag in einem renommierten und expandierenden Unternehmen
- **Work-Life-Balance:** Flexible Arbeitszeiten und 30 Tage Urlaub im Jahr
- **Mitarbeiterangebote:** Getränke und frisches Obst zur freien Verfügung, Mitarbeiterevents, kostenfreie Parkplätze direkt am Firmenstandort, gute Verkehrsanbindung, Fitness- und Gameroom, große Terrasse
- **Unternehmenskultur:** Sympathisches, offenes und internationales Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen, eigene Ideen und Mitgestaltung sind gewünscht
- **Moderne Büroausstattung**

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann bewirb Dich jetzt über unser [Bewerbungsformular](#). Bitte gib auch Deinen frühestmöglichen Starttermin und Deine Gehaltsvorstellung an. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Datenschutz

