



Du bist auf der Suche nach einer abwechslungsreichen Tätigkeit in einem agilen Umfeld? Du hast Spaß daran, potenzielle Neukunden für Digitalisierungs- und IT-Themen zu begeistern und schätzt eigenverantwortliche Arbeit? Willkommen bei Membrain! Bei uns erwarten dich vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten in einem kollegialen Team.

Membrain ist führender Software-Hersteller von Lösungen im Bereich B2B. Wir sind die Experten, wenn es um die Themen Entwicklung von Business Apps, Standard-SAP-Modulen und mobile Datenerfassung geht. Die plattformübergreifenden Apps sind in über 450 Unternehmen 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

Regional Sales Manager B2B Vertrieb IT-Lösungen (m/w/d)

Standort: Hamburg

Deine Aufgaben als Regional Sales Manager:

- Vertrieb unserer erklärungsbedürftigen Softwarelösungen und IT-Dienstleistungen
- Geschäftsausbau durch Neukundenakquise und Weiterentwicklung der von Marketing und Telemarketing identifizierten Leads zu Opportunities und Neukunden
- Erschließung zusätzlicher Potentiale bei unseren langjährigen Kunden und Pflege der Kundenbeziehungen als kompetenter und vertrauensvoller Ansprechpartner
- Individuelle Angebotsgestaltung und führen von eigenständigen Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- Präsentation unserer Softwarelösungen beim Kunden in enger Zusammenarbeit mit unseren technischen Spezialisten
- Repräsentieren unserer Firma auf Fachmessen und Teilnahme an Webinaren bzw. Informationsveranstaltungen

Deine Qualifikationen:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium bzw. vergleichbare kaufmännische oder IT-Ausbildung
- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Güter von Vorteil
- Du hast eine Leidenschaft für den Vertrieb und eine IT-Affinität
- 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
- Dein Ziel ist es, gemeinsam mit unserem Team zu wachsen und das Unternehmen voranzubringen

Darauf kannst Du dich freuen:

- **Onboarding:** Sorgfältige und individuelle Einarbeitung
- **Weiterbildung:** Abwechslungsreiche Aufgaben sowie jährliche interne und externe Schulungs- und Fortbildungsangebote
- **Sicherheit:** Unbefristeter Arbeitsvertrag in einem renommierten und expandierenden Unternehmen
- **Work-Life-Balance:** Flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Urlaub im Jahr
- **Mitarbeiterangebote:** Modernes Büro, kostenlose Getränke, Firmenevents, kostenlose Parkmöglichkeit, gute Verkehrsanbindung
- **Unternehmenskultur:** Sympathisches, offenes und internationales Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen, eigene Ideen und Mitgestaltung sind gewünscht
- **Attraktives Fixgehalt** mit zusätzlich variablem ungedeckeltem Gehaltsbonus, Dienstwagen und Handy auch zur privaten Nutzung und Beitrag zur Altersversorgung

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann bewirb Dich jetzt über unser [Bewerbungsformular](#).

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Livia Mauritz
Personalmanagement
Tel: +49 89 520368-41

Datenschutz

