



Für unsere Zentrale in Berlin
suchen wir ab sofort einen:

Lead/Marketing Specialist (m/f) Single B2B Software

Arbeiten beim Allround-Talent für grüne Software-Lösungen

Wir sind einer der führenden Spezialisten für HSE- und CSR-Software in Europa. Niederlassungen und Partner befinden sich in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie in Finnland, Dänemark, den Niederlanden und den USA. Zu unseren Kunden gehören rund 600 Unternehmen, die von Mittelständlern bis hin zu global agierenden Konzernen reichen. Unsere Software Quentic vernetzt Daten, verbindet alle HSE- und CSR-Akteure und begeistert für das gesamte Aufgabenfeld - via Browser oder per App. Da Aufgaben über Abteilungen, Standorte und Länder hinweg ineinandergreifen, lassen sich Unternehmensprozesse effizient nach gesetzlichen Vorgaben steuern. Am Hauptsitz in Berlin arbeitet unser Team aus über 150 Mitarbeitern.

Ihre Aufgaben

- Überwiegend Neukundenakquise im Medium und Large Enterprise Business der Industrie in der DACH-Region
- li>Vertrieblicher Ausbau von Bestands-kunden und Erkennen von Upselling-Potentialen
- Erstellung von Angeboten sowie Führung von Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- Aktive Mitarbeit bei der Marktbeobachtung, der Entwicklung von Verkaufsstrategien und Marketingaktivitäten
- Durchführung von Präsentationen und Teilnahme an Roadshows und Messen
- Pflege des CRM-Systems und regelmäßiges Reporting an die Geschäftsführung

Ihre Aussichten

- Nicht gesättigtes Marktumfeld mit steigendem Bedarf
- Attraktive Vergütung aus Fixgehalt und einer transparenten Variable mit Auszahlung nach Auftragseingang ohne Deckelung
- Firmen-Kreditkarte und ein mobiles Büro (Smartphone und Laptop)
- Strukturierte Einarbeitung mit begleitenden Einführungsseminaren, kontinuierliche Weiterbildungsangebote und individuelle Entwicklungsperspektiven
- Flache Hierarchien mit offenen Türen in einer lockeren, aber professionellen Arbeitsatmosphäre
- Regelmäßige Teamevents und ein besonderes Augenmerk auf die Work-Life-Balance (flexible Arbeitszeiten, Arbeitsplatzmassage, Nutzung eines Fitness-Studios sowie ein Eltern-

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossene Ausbildung zum IT-Systemkaufmann (m/w) oder Studium der (Wirtschafts-) Informatik oder Erfahrung im IT-/Software-Vertrieb
- Berufserfahrung im Direktvertrieb von erklärungsbedürftigen Software- oder IT-Lösungen im B2B-Bereich
- Technikaffinität und Interesse an den Themen Arbeitssicherheit, Nachhaltigkeit und Umweltschutz
- Empathie und Geschick komplexe Sachverhalte verständlich zu präsentieren
- Argumentationssicherheit, Fähigkeit Business Software online und vor Ort zu präsentieren und Verhandlungsgeschick
- Sichere Deutschkenntnisse sind ein Muss, gute Englischkenntnisse ein Plus
- Mobilität und Bereitschaft zu Dienst-reisen innerhalb der DACH-

Wenn Sie die Welt ein bisschen sicherer machen und mehr über die Themen Umweltschutz, Arbeitssicherheit und Nachhaltigkeit erfahren möchten, sind Sie bei uns genau richtig! Wer wir sind und wie wir arbeiten, sehen Sie unter www.quentic.de/karriere.

Was wir bieten



Verantwortung
& Spaß



Perspektiven



Work-Life-Balance



Compensation
& Benefits

Was uns auszeichnet



Bewerbung und Kontakt

Fragen beantwortet Ihnen Barbara Nichtern, HR Specialist, gern vorab.

Bewerben Sie sich jetzt unter Angabe Ihres frühestmöglichen Starttermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen, gern bequem durch einen Klick mit Ihrem XING- bzw. LinkedIn-Profil.



Gregor Stellnberger
Customer Support Engineer

hr@quentic.com
+43 1234 567 8910 11

Jetzt bewerben