



Sales Manager (m/w)

Standort Leipzig/ab sofort/Vollzeit/unbefristete Festanstellung

Wir bei forcont sind 55 Teampayer, die auf 30 Jahre Expertise des Softwarehauses im Bereich Enterprise Content Management (ECM) aufbauen. Wir bieten sowohl individuelle Lösungen als auch standardisierte Produkte an. Damit unterstützen wir namhafte Unternehmen, wie ALBA Group plc & Co. KG, Deutsche Wohnen SE, Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V. (DLR) und Radeberger Gruppe KG. Für unser weiteres Wachstum, den Ausbau und die fachliche Verantwortung des Vertriebsteams suchen wir DICH als **Sales Manager (m/w)**

Deine Aufgaben:

- Vertrieb der forcont-Softwareprodukte (Lizenzen/SaaS-Verträge) an B2B-Neukunden innerhalb Deutschlands
- Erarbeitung und Umsetzung von Vertriebsstrategien und -maßnahmen
- Aufbau und Pflege eines Netzwerkes aus Entscheidern zur Gewinnung von Neukunden
- Beratung der Kunden beim Einsatz und der Verwendung der forcont-Produkte
- Erstellung von Angeboten und Führen von Vertragsverhandlungen
- Vertriebsplanung & Umsatzverantwortung
- Dokumentation der Vertriebsprozesse und regelmäßiges Reporting
- Präsentation unserer Softwareprodukte auf Messen, Events, in Webinaren und Kundenterminen
- Enge Zusammenarbeit mit den anderen Fachabteilungen der forcont

Wir bieten:

- Umfangreiche Einarbeitung
- Persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Einsatz moderner Technologien und Tools
- Attraktive Vergütung und individuelles Bonussystem
- Unterstützung der Work-Life-Balance
- Sehr gute Teamatmosphäre, regelmäßige Mitarbeitererevents (Firmenlauf, Sommererevents)
- Gute Verkehrsanbindung, freie Mitarbeiterparkplätze, zentrale Lage (10 Minuten bis Leipzig-Zentrum)
- Kostenfreie Getränke (Kaffee, Wasser, Tee)
- Betriebsärztliche Betreuung/medizinische Vorsorge
- Sonderurlaub für bestimmte persönliche Anlässe
- Arbeitsplätze in einer der attraktivsten Großstädte Deutschlands

Dein Profil:

- Erfahrung im Software-Direktvertrieb und der Beratung potentieller Neukunden, idealerweise im ECM-Markt
- Idealerweise Erfahrungen beim Einsatz und der Nutzung von ERP- und ECM-Systemen
- Sehr gutes technisches und betriebswirtschaftliches Verständnis
- Abgeschlossenes Hochschulstudium (Universität/ FH) in den Bereichen Wirtschaft, Marketing, Wirtschaftsinformatik
- Souveränes Auftreten, ein hohes Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Sehr hohe Kundenorientierung, Spaß und Freude am Vertrieb und im Kontakt mit Entscheidern
- Reisebereitschaft im DACH Raum
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Du hast noch Fragen? Wir sind gern für Dich da. Deine Ansprechpartnerin ist Frau Claudia Dietel, Telefon: 0341/48503-12. Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen sendest Du bitte an recruiting@forcont.de.