

Sales Manager (m/w/d)

Um die Vision der idealen Fabrik zu realisieren, arbeiten wir als mittelständisches Beratungsunternehmen eng mit unseren Kunden zusammen. Die ideale Fabrik erfordert das perfekte Ineinandergreifen von optimierten Produktionsprozessen, effizienten Materialfluss- und Logistiksystemen sowie einer integrierten IT-Landschaft.

Mit unserer Softwarelösung xoe schaffen wir Transparenz über reale Produktions- und Logistikprozesse und ermöglichen datenbasierte Verbesserungen direkt im operativen Umfeld unserer Kunden. Zur Weiterentwicklung unseres Geschäftsbereichs Digital Business Solutions suchen wir einen Sales Manager (m/w/d), der aktiv neue Kunden gewinnt und den Vertrieb konsequent ausbaut.

Diese Aufgaben erwarten dich:

- Du identifizierst und gewinnst gezielt neue Industrieunternehmen als Kunden
- Du sprichst Entscheider aktiv an und baust belastbare Geschäftsbeziehungen auf
- Du erkennst konkrete Einsatzpotenziale von xoe in Produktions- und Logistikprozessen
- Du führst Erstgespräche, überzeugst in Präsentationen und entwickelst konkrete Anwendungsfälle
- Du steuerst den gesamten Vertriebsprozess eigenverantwortlich bis zum Vertragsabschluss
- Du baust eine belastbare Vertriebspipeline auf und entwickelst diese kontinuierlich weiter
- Du priorisierst Verkaufschancen und treibst diese konsequent zum Abschluss
- Du initiiert und steuerst Vertriebsaktivitäten wie Kampagnen, Veranstaltungen und Messeauftritte
- Du bringst Marktfeedback strukturiert in die Weiterentwicklung von Produkt und Vertriebsansatz ein

Diese Qualifikationen bringst du mit:

- Mehrjährige Erfahrung im aktiven B2B-Vertrieb, idealerweise von Softwarelösungen, Produktions- oder Lagertechnik im industriellen Umfeld
- Nachweisbare Erfolge in der Gewinnung von Neukunden und im Abschluss von Verträgen
- Verständnis für Produktions- und Logistikprozesse sowie Interesse an digitalen Lösungen
- Fähigkeit, komplexe Inhalte klar zu strukturieren und überzeugend zu vermitteln
- Hohe Eigenmotivation, Zielorientierung und Durchsetzungsfähigkeit im Vertriebsprozess
- Strukturierte Arbeitsweise im Aufbau und in der Steuerung von Vertriebspipelines
- Sicheres Auftreten auf Entscheiderbene
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Vertriebswerkzeugen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft im Rahmen der Kundenakquise (bis zu 75 %)

Das spricht für uns:

Du übernimmst eine zentrale Rolle im Aufbau unseres Softwarevertriebs und gestaltest diesen aktiv mit. Dabei arbeitest Du eng mit Consulting, Produktmanagement und Entwicklung zusammen und bewegst Dich unmittelbar im industriellen Umfeld unserer Kunden.

Wir bieten Dir kurze Entscheidungswege, eine hohe Eigenverantwortung sowie ein klar strukturiertes, leistungsorientiertes Vergütungsmodell. Dieses kombiniert ein wettbewerbsfähiges Fixgehalt mit einem variablen Anteil, der unmittelbar an Deinen individuellen Vertriebserfolg gekoppelt ist und keine begrenzende Deckelung der leistungsabhängigen Vergütung vorsieht. Die Position eröffnet damit bei entsprechender Performance eine signifikante und überdurchschnittliche Einkommensentwicklung. Ein Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung, wird zur Verfügung gestellt. Flexible Arbeitsmodelle und eine klare Ergebnisorientierung schaffen den Rahmen für eigenständiges und wirksames Arbeiten. Du bist bereit für die Herausforderung? Dann bewirb Dich mit kurzem Lebenslauf, frühestmöglichem Einstiegstermin und Gehaltsvorstellung per E-Mail an karriere@ipol.eu.