

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir auf Vollzeitbasis einen:

## Junior Sales Manager (m/w)

Sie suchen eine berufliche Herausforderung als Junior Sales Manager (m/w) in der IT / SmartHome-Branche? Dann suchen wir vielleicht genau Sie! Als Junior Sales Manager unterstützen Sie die Neukundengewinnung von Systemhäusern und Fachhändlern aus dem IT Markt. Der angebotene Leistungsumfang ist sehr vielfältig und reicht vom eigenen SmartHome System über SmartHome Hardwarekomponenten bis hin zur individuellen Projektunterstützung und dem Lösungsverkauf. Der Schwerpunkt Ihrer Arbeit liegt in der Gewinnung neuer Kunden.

### Ihre Aufgaben

---

- Neukundenakquise im nationalen und internationalen B2B-Bereich, vorwiegend per Telefon sowie vor Ort
- Betreuung und Ausbau unseres Stammkunden- sowie Partnernetzwerks
- Teilnahme an nationalen und internationalen Fachmessen, Kongressen sowie Fachtagungen
- Entwicklung, Umsetzung und Bewertung von Sales Kampagnen
- Präsentation unserer Software- und Hardware-Lösungen, Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen
- Ausschreibungs- und Stakeholdermanagement

### Ihr Profil

---

- abgeschlossenes Hochschul-Studium (Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik, Ingenieurwissenschaften, Kommunikationswissenschaften) oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrung im Softwarevertrieb, idealerweise im B2B-Bereich
- Freude am Telefonieren / Akquirieren
- Eine große Affinität zum Thema IoT / Smart Home (technisches Verständnis wäre von Vorteil)
- Offene, professionelle Kommunikationsweise sowie analytische und zielorientierte Denkweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, sowie sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- selbständige, gründliche und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Souveränes Auftreten
- Führerschein Klasse B / 3

### Unser Angebot – reizvoll

---

- Innovative und interessante Aufgaben
- einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz mit viel Eigenverantwortung und attraktiven Entwicklungsperspektiven
- flexible Arbeitsmodelle
- eine dynamische und persönliche Atmosphäre
- eine leistungsfördernde und partnerschaftliche Unternehmenskultur

Wenn Ihnen die Herausforderung reizt, ein innovatives Unternehmen erfolgreich mitzugestalten, senden Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihres möglichen Starttermins per E-Mail an

Nikolaus Brakowski: [job@smarthomepartner.eu](mailto:job@smarthomepartner.eu)