

Symtavision ist ein junges, schnell wachsendes Unternehmen und entwickelt und vertreibt die Software SymTA/S, eine einzigartige Lösung für die Analyse und Optimierung eingebetteter Echtzeit-Systeme, speziell im Automobilbereich.

Wir suchen zur baldigen Unterstützung eine(n) Mitarbeiter/in als

Sales Professional (m/w)

Ihre Aufgaben

- Akquise von Kunden und Aufträgen (Lizenz- und Projektgeschäft)
- Koordinierung von technischer Vertriebsunterstützung
- Kommunikation des Kundenbedarfs an Geschäftsführung und Entwicklung
- Pflege und Ausbau von Kundenkontakten und Netzwerken
- Mitgestaltung bei Marketing- und Vertriebsmaßnahmen (Messeauftritte, Workshops, Artikel und Werbung in Fachzeitschriften etc.)

Dazu sind folgende **fachlichen Anforderungen** erforderlich

- 3-5 Jahre erfolgreiche Vertriebserfahrung in der Automobilindustrie, speziell im Vertrieb von Lösungen für die Software- und Elektronikentwicklung bei OEMs und Zulieferern
- Gut nutzbare Kontakte zu Entscheidern in den genannten Bereichen
- Gute Kenntnis von Entscheidungsprozessen, Budgetzyklen und Entwicklungsabläufen in der Automobilindustrie speziell in Deutschland

Wir erwarten Profis mit einem Hochschulabschluss und technischem Hintergrundwissen. Sie arbeiten selbständig, systematisch und gewissenhaft, sind hoch motiviert, flexibel und effizient, kommunizieren offen und haben ein gutes Verhandlungsgeschick bei Kundengesprächen. Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse.

Wir bieten Ihnen einen Arbeitsplatz mit einem hohen Maß an Eigenständigkeit und Eigenverantwortung mit kurzem Weg zur Geschäftsleitung. Es erwartet Sie eine stark erfolgsorientierte Vergütung mit Einsatzmöglichkeiten auch außerhalb Deutschlands.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen und Ihre Gehaltsvorstellung möglichst per Email an jobs@symtavision.com.