

Wegbereiter für die Digitale Transformation gesucht

Der FP-Konzern ist der Anbieter für die Digitale Poststelle. Als international agierendes börsennotiertes Unternehmen mit Hauptsitz in Berlin bieten wir integrierte Lösungen rund um Kommunikations- und Dokumentenprozesse – vom Post- und Dokumenteneingang über die Verarbeitung bis hin zum Post- und Dokumentenausgang.

FP Inovolabs ist der technologische Innovationsmotor des FP-Konzerns im Bereich IoT. Auf der Basis der bestehenden hochsicheren FP-Plattform bietet FP Inovolabs innovative IoT-Business-Lösungen für Unternehmen aus den Bereichen Energie und Industrieautomation. Als Technologieführer auf dem Gebiet der Internet-Kommunikation für die Energie- und Steuerungsindustrie bringen Kunden mit unseren Lösungen weltweit Maschinen, Anlagen und Immobilien erfolgreich in die Cloud. Die Wachstumsstrategie von FP –im Hinblick auf digitale Produkte und Dienstleistungen– erfordert ein starkes, Umsatzorientiertes Vertriebsteam, das die Entwicklung und das Wachstum des Unternehmens vorantreibt.

Zur Stärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt drei erfahrene Sales Manager (w/m/x) in Vollzeit. Die Positionen sind unbefristet.

Sales Manager (w/m/x)

FP Inovolabs GmbH / Headquarters Berlin

Ihre Aufgaben:

- Akquisition neuer Geschäftskunden für IoT-Lösungen (Ende zu Ende) in der Energie- und Steuerungsindustrie Inbound / Outbound und aktive Betreuung neuer und bestehender Kunden telefonisch, schriftlich vom Standort Berlin und auf Messen weltweit.
- Beratung des Kunden in Bezug auf seine Anforderungen und Business-Lösungen.
- Qualifizierung von Schlüsselkunden und Übergabe an Key Account Manager.
- Erkennen von neuen Märkten und Bereichen für ein Key Account Management.
- Pflege von Berichten zu den Vertriebsaktivitäten.
- Vorbereitung von Messen und Durchführung von Messeauftritten (auch außerhalb von Berlin).
- Vorbereitung und Übergabe gewonnener Projekte an das Projektmanagement.
- Mitwirkung an der strategischen Weiterentwicklung des Vertriebs.
- Erster Ansprechpartner für das Projektmanagement und den Support in Bezug von Kundenwünschen.

Wegbereiter für die Digitale Transformation gesucht

Ihr Profil:

- Fachhochschulabschluss als Wirtschaftsinformatiker, Wirtschaftsingenieur oder IT-Systemkauffrau/-mann mit 5 Jahren Erfahrung im Vertrieb technischer Lösungen oder vergleichbar und 2 Jahre Erfahrung im Vertrieb im IKT- oder IoT-Bereich
- Verständnis von IKT-Technologien wie z.B. Edge-, Fog- und Cloud Computing, IoT, XML, VPN, Mobilfunk,
- Grundverständnis der Kryptografie und Erfahrungen mit aktiven Netzwerkkomponenten sind wünschenswert
- Starke kommunikative Fähigkeiten, strukturierte, selbständige Arbeitsweise, verantwortungsbewusst, team- und serviceorientiert.
- Ausrichtung der Prioritäten an den Vertriebszielen.
- Fähigkeit, die Anforderungen des Kunden zu erkennen und eine qualifizierte Beratung über unser Lösungsportfolio durchzuführen.
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift. Erfahrungen mit NLP sind hilfreich.
- Gute MS-Office- Kenntnisse und CRM-Lösungen (Salesforce, MS Dynamics CRM).
- Führerschein der Klasse B ist wünschenswert.

Warum Sie bei FP gut aufgehoben sind:

- Sie arbeiten in einem motivierten und dynamischen Team auf Wachstumskurs.
- FP ist ein traditionsreiches Unternehmen und vereint Internationalität und Mittelstand.
- Mit bedarfsorientierten Weiterbildungen begleiten wir Ihre Entwicklung.
- Wir bieten Ihnen einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit sehr guten Konditionen.
- Mit flexiblen Arbeitszeiten schaffen Sie sich Balance.

Werden Sie Teil unseres Teams! Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung.



fp-francotyp.com

FRANCOTYP-POSTALIA HOLDING AG

Catrin Furkert
Prenzlauer Promenade 28 jobs@francotyp.com
13089 Berlin

030 220 660 214