

Mit uns Fliegen Sie hoch hinaus.

Wir – die VenturisIT GmbH, offerieren CAD/CAE-Werkzeuge und Projektmanagement-Tools zur Planung von Industrieanlagen und Gebäudeobjekten. Dabei setzen die IT-Spezialisten Maßstäbe im Sinne der pragmatischen Philosophie „IT-Tools sind Mittel zum Zweck, nicht Selbstzweck“. Der Markt schätzt diese Haltung: Das Planungswerkzeug TRICAD MS wird bereits in 34 Ländern eingesetzt mit mehr als 31.000 Lizenzen.

Arbeiten Sie mit uns an Zukunftsthemen in der Gebäude- und Anlagenplanung, dem Building Information Modelling und der Realisierung von digitalen Zwillingen.

Im Rahmen der Neu-Ausrichtung unseres Vertriebes besetzen wir die Position des:

Vertriebsleiters (m/w/d)

Wir zählen namhafte Kunden wie Fraport oder Miele zu unserem Kundenkreis und richten unser Unternehmen als Teil der Digitalisierungs-Bewegung im Markt auf die nächste Wachstumsstufe aus. Moderner Vertrieb begeistert Kunden mit Value Selling und über mögliche Anwendungsszenarien, die den Kunden weiterbringen in diese digitalisierte Zukunft. Dabei ist Software Mittel zum Zweck. Wir suchen einen Vertriebsleiter (m/w/d), der unseren Vertrieb in diesem Sinne weiterentwickelt und ausbaut. Sie bringen die „Hunter-Mentalität“ für strategische Schlüsselkunden mit, und verstehen sich als „Spielertrainer“ in einem kleinen aber schlagkräftigen Team? Dann möchten wir mit Ihnen ins Gespräch kommen.

Ihre Aufgaben

- Akquise von Neukunden mit dem Fokus auf strategische Kunden
- Betreuung und Beratung unserer nationalen und internationalen Bestandskunden
- Führung unseres Vertriebs- und Support Teams
- Mitarbeit bei der Weiterentwicklung unserer Go-To-Market Strategie in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Vertriebliche Repräsentation unseres Unternehmens auf Veranstaltungen und im Netzwerk

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches Studium vorzugsweise in den Fachrichtungen Maschinenbau, Versorgungstechnik oder vergleichbare technische Ausbildung
- Technisches und konzeptionelles Verständnis im Bereich der Technischen Gebäudeausrüstung (TGA)
- Mindestens 5 Jahre Vertriebs- und/oder Betriebs-Umfeld der Technischen Gebäudeausrüstung (TGA)
- Kenntnisse über CAD-Systeme in der TGA wären wünschenswert
- Kenntnisse über Leadgenerierung, Akquise strategischer Kunden und Value Selling
- Fähigkeit zur Kommunikation auf Entscheider- Ebene und Verhandlungsgeschick
- Fortgeschrittene Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft im normalen Umfang einer vertrieblichen Tätigkeit

Die Tätigkeit kann optional von unserem Bürostandort in Bad Soden am Taunus oder aus dem Home-Office ausgeübt werden. Da regelmäßige Besuche des Firmenstandorts erforderlich sind, wäre eine nicht zu große Entfernung des Wohnorts vom Unternehmens-Standort Bad Soden förderlich.

Wir bieten eine spannende und abwechslungsreiche Aufgabe, flache Hierarchien, Raum zur Entfaltung und eine spannende Aufgabe in einem der größten Industriezweige in Deutschland.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, unter Angaben Ihres nächstmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung.

Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Simone Mentz – Corporate HR-Manager – Tel: +49 8031 28200 121, simone.mentz@ttp-group.eu gerne zur Verfügung.