

Job Title: Internal Sales Representative
Referenznummer: S-01-2010



EnginSoft GmbH

EnginSoft GmbH ist eine Softwarefirma, die Softwarelösungen in Kombination mit Dienstleistungen anbietet um es Firmen zu ermöglichen einen effizienteren Produktentwicklungsprozess zu implementieren. Unser Ziel ist es komplexe Entwicklungsprozesse unserer Kunden zu automatisieren und zu optimieren

In der Position eines **Internal Sales Representatives** verstärken Sie als vertriebs- und marketingorientierte Person unser Team. Eigenständig und mit großem Engagement unterstützen Sie unsere Vertriebsbeauftragten die Geschäftsentwicklung hinsichtlich unserer Softwarelösung modeFRONTIER voranzutreiben.

Sie erreichen dies, indem Sie Marketingstrategien mit entwickeln, umsetzen sowie deren Erfolg messen und verantworten. Darüber hinaus ermitteln Sie potenzielle Kunden aus der Industrie, Forschung und Lehre, kontaktieren und qualifizieren diese und planen Messen und Seminare. Administrative Aufgaben wie die Datenbankpflege oder Rechnungsstellung gehören ebenfalls in Ihren Bereich.

Sie sollten ein abgeschlossenes Bachelor of Arts Studium mit den Schwerpunkten Wirtschaft und Marketing vorweisen können und Werkzeuge, die zu Ihrem Alltag gehören werden, wie Microsoft Excel und PowerPoint, effizient beherrschen.

Da unsere Kunden zu den jeweiligen Marktführern in ihren Segmenten gehören, sind gute Kommunikationseigenschaften unerlässlich. Die internationale Ausrichtung unseres Unternehmens erfordert eine hervorragende interdisziplinäre Arbeitsweise sowie interpersonale Kompetenz und Reisebereitschaft innerhalb Europas.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in einem jungen Unternehmen innerhalb eines Wachstumsmarktes zu arbeiten, dabei schon in der Anfangsphase Verantwortung zu übernehmen und sich perspektivisch zu einer tragenden Säule zu entwickeln.



Zusammenfassung:

- Zusammenarbeit mit Vertriebsbeauftragten zur Unterstützung des Verkaufs unserer Hauptlösung modeFRONTIER und weiteren Produkten aus unserem Portfolio
- Unterstützung des Vertriebsprozesses durch die Identifikation neuer potenzieller Kunden mittels Marketingkampagnen und Recherchen
- Mitarbeit an verschiedenen Vertriebs- und Marketingaktivitäten wie z.B. Sales Meetings, Messen und Seminaren
- Administrative Aufgaben wie Rechnungsstellung und Datenbankpflege

Anforderungen

- Bachelor of Arts mit den Schwerpunkten Wirtschaft und Marketing
- Deutsch in Wort und Schrift auf Muttersprachenniveau
- Markt- und Produktverständnis zur Ermittlung neuer Absatzpotenziale
- Sehr gute Kommunikationseigenschaften, Organisationstalent und interkulturelle Kompetenzen
- Mut zur Eigeninitiative und Fähigkeit zur interdisziplinären Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb Europas
- Sehr gute Kenntnisse in Microsoft PowerPoint und Excel
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Eintrittsdatum: ab sofort

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen in elektronischer Form:

Herr Giorgio Buccilli

g.buccilli@enginsoft.it

Tel: 069 66 40 88 3 - 11