

Senior Sales Manager:in New Business (m/w/d)

Job-ID: MT-JP-1022

move technology ist ein spezialisierter Dienstleister und Lösungsanbieter, der seine Kunden mit einem ganzheitlichen Ansatz dabei unterstützt, innovative Technologien in die Realität zu überführen. Hierzu zählen beispielsweise die Zukunftsfelder der grünen Energien, der smarten KI-Anwendungen und Physical AI Robotik.

Wir setzen hierbei auf die drei Geschäftssäulen Beratung, Systementwicklung und eigene Produkte. Von der strategischen Studie bis zur erfolgreichen internationalen Markteinführung bieten wir umfassendes Industrierwissen für Hightech-Projekte, darunter nachhaltige Mobilitätskonzepte, maßgeschneiderte Softwareentwicklung und die Auslegung moderner Energiesysteme. Die Entwicklung und globale Skalierung unserer eigenen Produkte beschleunigt dabei zusätzlich den Wandel zu umweltfreundlichen Energien und effizienteren Prozessen.

AUF EINEN BLICK

Du willst nicht nur bestehende Accounts verwalten, sondern neue Kunden gewinnen und Geschäft aufbauen? Dann bist du hier richtig! Als Senior Sales Manager:in verantwortest du den Vertrieb im DACH-Raum unseres wachsenden Portfolios aus technischen Produkten und digitalen Lösungen. Der Fokus für deine Rolle liegt auf unseren fertigen Produkten und abgegrenzten Liefermengen.

Du entwickelst neue Zielkunden, öffnest Türen und führst Anbahnungen vom ersten Kontakt über Demo und Angebot bis zum erfolgreichen Abschluss. Dabei gestaltest du unseren Vertrieb aktiv mit, entwickelst Märkte und Accounts und bringst deine Erfahrung und dein Netzwerk unmittelbar ein.

Du verkaufst Lösungen aus den Bereichen industrielle KI, Energie, Wasserstoff, Batterie und intelligente Vernetzung von digitalen B2B-Plattformen und Softwareprodukten bis zu technischen Systemlösungen. Dabei arbeitest du direkt mit unseren Produkt- und Projektverantwortlichen, dem Business Development und der Geschäftsführung zusammen.

UNSER ANGEBOT

- Anstellung in Vollzeit mit 38 Std./Woche
- 30 Tage Urlaub
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung
- Arbeitsort in Chemnitz, Dresden oder Leipzig mit Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten
- Großer eigener Gestaltungsspielraum beim Aufbau von Märkten, Accounts und Vertriebswegen
- Direkte Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Produktverantwortlichen
- Kurze Entscheidungswege und viel Eigenverantwortung
- Ein wachsendes Portfolio aus marktfähigen technischen und digitalen Produkten
- Spannende Kunden aus Industrie, Energie, Mobilität und Mittelstand
- Interessante Dienstreisen, Kundentermine und Messebesuche
- Interdisziplinäres und internationales Team
- Zukunftsweisende Projekte rund um Energie, industrielle KI, Digitalisierung und nachhaltige Mobilität

Jetzt bewerben!
hello@move-technology.de

Seite 1 von 2

DEINE AUFGABEN BEI UNS

- Du gewinnst aktiv neue B2B-Kunden und entwickelst aus Kontakten konkretes Geschäft
- Du identifizierst attraktive Zielkunden und entwickelst für unsere Produkte geeignete Vertriebs- und Accountstrategien
- Du steuerst den gesamten Sales Funnel eigenständig von Akquise und Qualifizierung über Produktdemo und Angebot bis zu Verhandlung und Abschluss
- Du übersetzt unsere technische Produkte in klaren Kundennutzen und belastbare Business Cases
- Du baust dein bestehendes Netzwerk weiter aus und erschließt neue Kontakte über Direktansprache, Empfehlungen, Partner, Veranstaltungen und digitale Kanäle
- Du entwickelst Multiplikatoren, Vertriebs- und Kooperationspartner und vertrittst move technology bei Kunden, Messen und relevanten Netzwerken
- Du führst deine Pipeline in unserem CRM und arbeitest mit klaren Aktivitäten, Forecasts und Vertriebskennzahlen
- Du bringst Markt- und Kundenfeedback direkt in unsere Produktentwicklung und unser Business Development ein
- Du erkennst zusätzliche Potenziale für Beratungs-, Engineering- oder Individualsoftware-Projekte und entwickelst daraus gemeinsam mit Geschäftsführung und Fachteam neue Vertriebschancen

UNSER WUNSCHPROFIL

- Du verfügst über mindestens 5 Jahre erfolgreiche B2B-Vertriebserfahrung mit technischen, digitalen oder erklärungsbedürftigen Produkten
- Du kannst konkrete Erfolge in der Neukundengewinnung und im Abschluss von Geschäft belegen
- Du kennst Vertriebsprozesse mit typischen Auftragsgrößen im fünfstelligen Bereich; Erfahrung mit Lizenz-, SaaS- oder wiederkehrenden Geschäftsmodellen ist ein Plus
- Du verfügst über ein belastbares Netzwerk in mindestens einem für uns relevanten B2B-Markt
- Du bist ein Hunter: Du gehst aktiv auf potenzielle Kunden zu, öffnest neue Türen und bleibst konsequent an Chancen dran
- Gleichzeitig kannst du komplexe Kundenbedarfe verstehen, beraten und langfristige Beziehungen entwickeln
- Du verstehst technische Zusammenhänge schnell und kannst daraus verständlichen Kundennutzen formulieren
- Du arbeitest eigenständig und strukturiert und steuerst deine Aktivitäten konsequent anhand deiner Ziele und Pipeline
- Angebotsmanagement, Verhandlung, Forecasting und CRM gehören für dich zum Vertriebsalltag
- Du verfügst über eine kaufmännische oder technische Ausbildung, ein Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Du kommunizierst sehr sicher auf Deutsch und gut auf Englisch
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und Führerschein Klasse B setzen wir voraus
- Du bist bereit, regelmäßig an einem unserer Standorte in Chemnitz, Dresden oder Leipzig zu arbeiten

Jetzt bewerben!
hello@move-technology.de