

Das Berliner Unternehmen botspot entwickelt und produziert seit 2013 photogrammetrische 3D-Scanner und zählt zu den innovativsten Unternehmen der 3D-Industrie.

Unser Anspruch an die Qualität unserer Produkte ist der Antrieb für eine intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeit. botspot begegnet dabei einer steigenden Nachfrage nach individuellen und wegweisenden Lösungen.

Aus diesem Grund suchen wir zur Verstärkung unseres Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt flexible und motivierte Mitarbeiter in einer unbefristeten Anstellung als

Junior Sales Manager (m/w/d) in Vollzeit

Standort Berlin

Als Junior Sales Manager (m/w/d) identifizieren Sie die Wünsche und Bedürfnisse potenzieller Kunden, Netzwerke und Partner. Bei der proaktiven Lead-Generierung und dem Ausbau Ihres Kunden-Netzwerks liegt Ihr Fokus auf der Kundenzufriedenheit. Besten Kundenservice, lösungsorientiertes Handeln und Zuverlässigkeit verkörpern Sie zu jeder Zeit über alle modernen Kommunikationsmöglichkeiten und vor Ort. Auf dieser Grundlage macht es Ihnen Freude, passgenaue High-Tech-Lösungen und Dienstleistungen anzubieten.

Das erwartet Sie:

- Identifizierung von Neukunden und Aufbau weiterer Kundenbeziehungen im In- und Ausland
- Begleitung des Vertriebsprozesses von der Leadgenerierung über die Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss
- Entwicklung von Kundenbeziehungen
- Nutzung verschiedenster Vertriebskanäle
- Eigenständige Analysen zu Markt und Wettbewerbern
- Vorbereitung und Durchführung von Produktpräsentationen
- Enge Zusammenarbeit mit den angrenzenden Abteilungen
- Steuerung der Kommunikation zwischen Kunden und Fachbereichen bei der Projektumsetzung
- Dokumentation und Pflege Ihrer Prozesse sowie die kontinuierliche Optimierung des Workflows
- Pflege des CRM-Systems Salesforce sowie Planung, Steuerung und Überwachung Ihrer Vertriebstätigkeit

Ihr Profil:

- Sie möchten in einem stark wachsenden Unternehmen arbeiten, in dem Sie die Prozesse und Ihr Arbeitsumfeld mitgestalten können
- Sie bringen profunde Berufserfahrung in der aktiven Gewinnung von Kunden mit und können sie nachhaltig betreuen und binden

- Sie kommunizieren auf allen Ebenen sicher und begeistern mit Ihrer authentischen, individuellen Art
- Sie lieben Herausforderungen und sind zudem hochmotiviert, Ihre Accounts zu erweitern
- Idealerweise haben Sie bereits erste Erfahrung im Bereich 3D-Industrie gesammelt
- Sie sind ein Teamplayer und übernehmen dabei selbstständig Verantwortung für die Ergebnisse in Ihrem Arbeitsbereich
- Sie zeichnen sich selbst in stressigen Situationen als lösungsorientiert und fokussiert aus und sind bei Anfragen von allen Seiten gelassen
- Sie überzeugen mit konzeptioneller Stärke, Empathie, Begeisterungsfähigkeit, Überzeugungskraft, Beratungskompetenz und Moderationsfähigkeit
- Sie kommunizieren gerne und verhandlungssicher in deutscher und englischer Sprache
- Ihre Bereitschaft zu Dienstreisen und professionelles Auftreten runden Ihr Profil ab
- Sie sind sicher im Umgang mit CRM-Tools (idealerweise Salesforce)

Unser Angebot:

- Verantwortungsvolle, interdisziplinäre Aufgaben und Projekte in einem internationalen Hightech-Unternehmen
- Einstieg in die 3D-Industrie durch vielfältige Kontaktpunkte
- Homeoffice
- Selbstbestimmte Arbeitsweise und Mitgestaltung an Unternehmensprozessen
- Passioniertes Team mit einer flachen Organisation und offener Unternehmenskultur
- Fortbildungsmöglichkeiten
- Kostenloser Parkplatz

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angaben zu Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin an career@botspot.de. Für Rückfragen steht Ihnen gerne Frau Heidi Busack unter der Telefonnummer +49 30 985 40 400 zur Verfügung.