

Technischer Vertrieb (m/w/x)

Vollzeit

Über smark

Wir liefern die Technologie für automatisierte Supermärkte – und zwar als Komplettpaket aus Hardware & Software. Mit unserer *smarkBox* als erstes Serienprodukt kombinieren wir vollautomatisierte Logistik, intelligente Steuerungen und moderne User-Interfaces zu einer Plug-and-Play-Lösung für verschiedenste Branchen.

Deine Aufgaben

Derzeit haben wir zwei Pilotanlagen im Markt - für uns natürlich nur der Anfang!

- > Sei verantwortlich für die Akquise neuer Kunden oder Projekte und begleite diese gemeinsam mit dem Projektmanagement bis zum Launch
- > Übernimm die Vorbereitung von Vertriebsunterlagen und -präsentationen und bereite die Einsatzszenarien der *smarkBox* zahlentechnisch auf
- > Unterstütze uns in den Bereichen Finanzplanung und Business-Development

Deine Qualifikationen

Neben Kreativität, Neugier und Eigenständigkeit erwarten wir von dir:

- > abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium
- > einschlägige Vertriebserfahrung
- > hohe IT-Affinität, idealerweise Erfahrung im Bereich IT-Entwicklung
- > schnelles Einarbeiten in technische Zusammenhänge
- > professionelles Auftreten gegenüber Kunden und Partnern
- > Organisations- und Entscheidungsfähigkeit

Was du von uns erwarten kannst

- > Themenübergreifendes Arbeiten von IT, Konstruktion & Mechatronik
- > Die Möglichkeit, dich und deine Ideen bei uns voll einzubringen
- > Ein hohes Maß an Eigenständigkeit und Verantwortung
- > Eine offene Kommunikation, in der der Status Quo jederzeit hinterfragt werden darf
- > Ein Team, welches seine Ziele gemeinsam vorantreibt

Was sonst? Natürlich eine ganze Menge an Herausforderungen, die es gemeinsam zu meistern gilt...

Interesse geweckt? Wir freuen uns, von dir zu hören!

