



intellior.ag

In unbefristeter fester Vollzeit-Anstellung suchen wir für den weiteren Ausbau unseres dynamischen Vertriebsteams an unserem Standort in Stuttgart oder im Home-Office einen

Junior BPM-Solution Sales (w/m/d) **Geschäftsprozessmanagement-Lösungs-Vertrieb**

Mit deiner Mitwirkung gewinnen wir noch mehr Kunden! Du überzeugst nicht nur von unserer wettbewerbsstarken BPM-Suite Aeneis, sondern auch von dir und deiner Expertise.

Die Intellior AG: Prozesse. Einfach. Besser.

Die intellior AG ist ein führender Anbieter von Cloud-Software im Bereich Business Process Management für die prozessorientierte Digitalisierung und Integrierte Managementsysteme. Mit unseren maßgeschneiderten Lösungen aus Software und Consulting liefern wir das „Operating System“ für die prozessorientierte Organisation und sind mit unseren Kunden vielfach ausgezeichnet.

Seit über 25 Jahren digitalisieren wir für unsere Kunden Aufgaben rund um das Geschäftsprozessmanagement nach dem Prinzip „Prozesse. Einfach. Besser.“

Das sind deine Aufgaben

- Du begleitest den kompletten Sales-Prozess von der Lead-Qualifizierung, Lösungs-Evaluierung, über Online- bzw. Live-Präsentationen vor Ort, bis hin zu der Angebotserstellung und den Verhandlungs- und Abschlussgesprächen
- Du willst Kundenbedürfnisse verstehen und entwickeln, bearbeitest Anforderungskataloge und schnürst und präsentierst passgenaue Lösungen und Angebote
- Du willst mit Interessent*innen und auch Entscheidungsträger*innen auf Augenhöhe zusammenarbeiten und für den gelungenen Start einer langfristigen Partnerschaft sorgen
- Von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss organisierst und verwaltest du deinen End-to-End-Sales Prozess und pflegst deine Kontakte verantwortungsvoll in unserem CRM, um einen reibungslosen operativen Ablauf zu garantieren. Dabei entwickelst und pflegst du auch deine Sales-Pipeline und deinen Forecast

Du hast folgendes Profil

- Du bringst ein Studium mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik, BWL oder eine ähnliche Qualifikation sowie entsprechende Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im B2B-Bereich mit. Aber auch Quer- oder Berufseinsteiger die etwas bewegen wollen, sind herzlich willkommen.
- Du willst dich in unsere BPM-Suite einarbeiten, um unsere Produkte und Lösungen kennenzulernen, da du nur so sehr gut verkaufen kannst.
- Du hast Spaß am Umgang mit Menschen und Software sowie daran, bei unseren Interessenten Projekte zu gestalten und die Unternehmen durch unsere BPM-Lösungen noch erfolgreicher zu machen.
- Du bist in der Lage Produktvorteile aus Sicht der Kunden herauszuarbeiten und klar zu benennen, Argumente zu untermauern und mit deinem Verhandlungsgeschick für beide Seiten einen Mehrwert zu schaffen.
- Du bist ein Teamplayer, auf dein Wort ist Verlass und du identifizierst dich gerne mit deinem Job und dem Geleisteten. Du bist engagiert, belastbar sowie verantwortungsbewusst und besitzt sehr gute Deutsch- und idealerweise auch gute Englisch-Kenntnisse.
- Idealerweise hast du bereits einschlägige Erfahrungen als Sales Manager*in gesammelt, am besten in einem Software Unternehmen. Im besten Falle hast du auch bereits Kenntnisse im Prozessmanagement und in der Anwendung einer BPM-Suite.

Freue dich auf ein Team und einen Arbeitgeber, der dir viel bietet, damit du dich persönlich wohlfühlen und beruflich weiterentwickeln kannst

- Ein breites Aufgabenspektrum mit anspruchsvollen Herausforderungen, bei denen du unseren Erfolg unmittelbar beeinflusst.
- Eine familiäre Unternehmenskultur, die sich durch Spaß, Erfolg und Respekt auszeichnet.
- Eine kollegiale Arbeitsatmosphäre, in der du dich wohlfühlst und zu Topleistungen fähig bist.
- Feste unbefristete Anstellung mit attraktivem Gehalt, Bonis und weiteren möglichen Extras wie Dienst-KfZ mit privater Nutzung.
- Schnelle, unkomplizierte Abstimmungen, flache Hierarchien und starker Teamzusammenhalt.
- Flexible Arbeitszeiten und freie ortsunabhängige Arbeitsplatzwahl sowohl im Home-Office oder im Büro.
- Technisches Equipment wie Laptop und Smartphone mit Privatnutzungen sowie eine betriebliche Altersvorsorge. Und natürlich: Parkplatz, kostenfrei Kaffee und Kaltgetränke, Firmenevents...



Wir freuen uns auf dich und deine Bewerbung!

Interesse geweckt? Dann schicke deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an: personal@intellior.ag. Dein Ansprechpartner ist Martin Mayer-Abt, Vorstand Vertrieb.

Gerne beantworte ich dir offene Fragen persönlich per Telefon unter +49 (0)711 68 68 93 -120.