

Unser Mandant vertreibt seine selbst entwickelte Software für Unternehmenskommunikation in Frankreich und exportiert diese nun auch erfolgreich nach Deutschland.

Zur Verstärkung des bestehenden Teams suchen wir einen

### **Senior Business Developer (m/w/d)**

für den Vertrieb einer Software im Bereich DACH als zukünftiger Country Manager (m/w/d).

Die Stelle ist unbefristet und in Deutschland ab Home Office zu besetzen.

#### **Ihre Aufgaben**

- Als versierter Sales Manager überzeugen Sie Neukunden auf Konzernebene im gesamten DACH-Raum von der Software
- Die Lead-Qualifikation wissen wir bei Ihnen in den besten Händen, genauso wie den Aufbau einer belastbaren Vertriebs-Pipeline
- Sie identifizieren die individuellen Bedürfnisse der Kunden, um dann mit Ihren Verkaufsargumenten ins Schwarze zu treffen
- Sie kooperieren mit dem Team, die die Software beim Kunden implementiert nachdem Sie den Verkauf abgewickelt haben.

#### **Ihr Profil**

- Erfolgreiche Ausbildung, z. B. zum IT-Kaufmann / zur IT-Kauffrau, oder Studium oder andere einschlägige Qualifikation
- Erfahrung im B2B-Vertrieb einer SAAS
- Vertraut mit gängigen Sales-Techniken
- Tech-Vertriebler mit Blick für Kennzahlen und Prozesse
- Routiniert im Umgang mit MS Office und CRM-Systemen
- Fließendes Deutsch und gutes Englisch und/oder Französisch zur Wahrung der internen Kommunikation mit der Muttergesellschaft, jeweils in Wort und Schrift
- Abschlussstarkes Kommunikationstalent mit sicherem Gespür für die Wünsche der Kunden und Spaß an neuen Herausforderungen

Wenn Sie an dieser verantwortungsvollen Führungsaufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme per email unter der Referenz-Nummer **NF DFZ BD**.

**IMS International Management Services SAS**  
Madame Nathalie Faivre

**Paris**  
18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 152 2673 6302  
nf@ims-mgt.com  
www.ims-mgt.com

**Freiburg**  
Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.