



## Technischer Vertrieb (m/w/d)

Wolltest Du schon immer die Welt verbessern und hast jede Menge Kommunikationstalent und Überzeugungskraft?? Wir suchen für unser Vertriebs-Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt energiegeladene Sales Manager, die mit viel Begeisterung zur Entwicklung und erfolgreichen Umsetzung von IoT-Projekten beitragen.

**Wie und Wo:** Vollzeit oder Teilzeit ab sofort, in Berlin Charlottenburg mit idealer Anbindung an S-Bahn, U-Bahn und Bus, kein Verkehrslärm (Hinterhof), sonnige Terrasse mit Bienen und Fischen, tolles diverses Team ...

**Über deZem:** Ressourcen schonen durch Software – Das ist seit bald 20 Jahren unsere Mission. Mit ca. 25 eingespielten Kolleg:innen entwickeln wir Systeme für IoT, Anlagenüberwachung, Energiemanagement und Umweltmonitoring. Dafür verwenden wir überwiegend unsere eigene Sensorik, Edge Computer und eine hoch performante Datenplattform mit umfangreichen State-of-the-Art-Analysefunktionen. Unsere Hard- und Software wird in 39 Ländern in unterschiedlichsten Branchen eingesetzt. Meist geht es darum, Verbräuche zu reduzieren, technische Prozesse zu optimieren und Zusammenhänge besser zu verstehen. Nebenbei produzieren wir jährlich über 100 kg Honig mit unserem Büro-Bienenstock, der selbstverständlich bestens mit Sensorik ausgestattet ist.

**Deine Aufgaben:** Du entwickelst neue Kundenbeziehungen mit viel Eigeninitiative und direkter Verantwortung weiter und bist von der Leadgenerierung, Projekt- und Konzeptentwicklung bis hin zur finalen Angebotserstellung für den gesamten Vertriebsprozess zuständig. Du greifst zum Hörer und hast keine Scheu vor Kaltakquise, nutzt aber auch andere Kanäle, um Kunden für deZem zu begeistern und arbeitest hierbei intensiv mit dem Marketing-Team zusammen. Als erste Anlaufstelle für unsere potenziellen Kunden kümmerst Du dich ebenso um die steigende Zahl an Inbound Leads. Du nimmst Anforderungen der Kunden auf, setzt aber auch eigene Impulse in der Entwicklung und Ansprache deiner Zielgruppen und sorgst zudem für einen gehaltvollen Austausch zwischen Key Account Management, Marketing und Produktentwicklung. Souverän und mit Freude präsentierst Du potenziellen Kunden unsere deZem Hard- und Software - hauptsächlich via ressourcenschonender Webmeetings.

**Dein Profil:**

- Berufserfahrung im Vertrieb (Innen- oder Außendienst) oder Entwicklung technologieorientierter Projekte ideal,
- Abschluss eines kaufmännischen oder ingenieurwissenschaftlichen Studiums; gerne aber auch aus anderen Fachrichtungen
- Branchenkenntnisse in IoT, Automation, Energiemanagement, Gebäudetechnik, etc. willkommen
- Kommunikations-, Networking- und Verhandlungsgeschick
- Schnelles Erfassen wirtschaftlicher, technischer sowie sozialer Zusammenhänge
- Zielorientierte, proaktive und verantwortungsvolle Arbeitsweise
- Sehr gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift; weitere Fremdsprachen sehr willkommen

**Wir bieten:**

- Beste Kundenreferenzen, z. B. multinationale Großkonzerne
- Kurze Entscheidungswege
- Familiäre Atmosphäre und gelebte flache Hierarchien
- Freie, familiengerechte Arbeitszeitgestaltung rund um die Kernzeit
- Teilzeit und Homeoffice möglich
- Unterstützung bei beruflicher und persönlicher Weiterentwicklung
- Anregendes Büro mit grüner Dachterrasse
- Umweltbewusstes Reisen (selten) - daher keinen Dienstwagen, aber Work-Life-Balance und die BahnCard50, auch zur privaten Verwendung

Du willst mit anpacken? Großartig. Dann wollen wir Dich gern kennenlernen!

Schick uns ein Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse mit Kennung TV0822W an [jobs@dezem.de](mailto:jobs@dezem.de). Wir kommen so schnell wie möglich auf Dich zurück.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!