



## Chancen bei SPI

### Sales Professional IT-Projektvertrieb

**Sie gehen gern auf Menschen zu, können argumentieren und zuhören?  
Sie verfügen über Erfahrung Projektvertrieb?  
Sie lieben die Herausforderung und haben Spaß am Erfolg?**

**Dann sind Sie bei uns im IT-Vertrieb genau richtig!**

**Sie bevorzugen kurze Wege und schnelle Entscheidungen?  
Sie wünschen sich offene Türen – auch bei der Geschäftsführung?  
Sie möchten die Zukunft eines agilen Unternehmens mitgestalten?**

**Dann werden Sie sich bei uns wohl fühlen!**

#### Ihre Aufgaben

Sie verkaufen die gesamte Dienstleistungspalette unserer Entwicklungsabteilungen. Sie erkunden Märkte, knüpfen Kontakte, netzwerken und sind beständig auf der Suche nach neuen Projektpotentialen. Dabei liegt der Fokus auf der Maschinenbaubranche und nachgelagert dem Bankenmarkt. Sie identifizieren den Kundenbedarf und beraten bezüglich des gesamten Leistungsangebotes unseres IT-Systemhauses. Ihre Aufgaben umfassen im Schwerpunkt

- ▶ Kontaktaufbau, Bedarfserkennung und -generierung, Beratung, Projektierung
- ▶ Neukundenakquisition und Bestandskundenbetreuung
- ▶ Verantwortung für Umsatz und Deckungsbeitrag
- ▶ Erstellung von Kundenentwicklungsplänen
- ▶ Monatliches Reporting und Forecasting
- ▶ Präsentation unserer fachlichen Expertise auf Kongressen und Messen
- ▶ Ausbau unserer Positionierung als Software Engineering Specialist für CAD- und Datenbanklösungen
- ▶ Markt- und Konkurrenzbeobachtung
- ▶ Aufdecken neuer Geschäftspotentiale

#### Ihr Profil

Sie sind Sales-Profi und bringen folgendes mit:

- ▶ Sehr gute Kenntnisse des Maschinenbaumarktes, insbesondere der Blechbranche und seiner Keyplayer
- ▶ Mehrjährige Erfahrung im lösungsorientierten IT-Projektvertrieb
- ▶ Einfühlungs- und Ausdrucksvermögen sowie ein überzeugendes Auftreten
- ▶ Sicherheit und Begeisterungsfähigkeit für die Präsentation vor Entscheidungsträgern
- ▶ Verhandlungs- und Abschlussicherheit
- ▶ Zielorientierung, Eigenverantwortlichkeit und Ausdauer
- ▶ Fähigkeit zur Übersicht und zum Selbstmanagement
- ▶ Gute Englischkenntnisse

Eine Home-Office Tätigkeit ist denkbar.

#### Unser Profil

Wir sind seit 1980 erfolgreich als Systemhaus mit den Schwerpunkten Individualsoftware und CAD-Lösungen tätig. Unsere Software für die blechverarbeitende Industrie ist weltweit verbreitet. Mit Hilfe unserer erfahrenen Entwickler realisieren wir anspruchsvolle Systemintegrationen. Firmensitz ist Ahrensburg bei Hamburg, weitere Niederlassungen befinden sich in Herne (NRW) und Hannover. Wir sind ein überschaubares Unternehmen mit 40 Mitarbeitern, setzen auf kurze Kommunikationswege und hohe Selbstverantwortung. Kollegialität und Offenheit sind bei uns gelebte Werte.

#### Unsere Leistungen

Es erwartet Sie eine spannende, verantwortungsvolle Aufgabe in einem partnerschaftlichen Betriebsklima. Wir bieten Ihnen gute Verdienstmöglichkeiten. Eine intensive Einarbeitung ist für uns selbstverständlich.

#### Lust auf die Aufgabe? Lust auf uns?

#### Wir erwarten gerne Ihre Bewerbung!

Senden Sie bitte Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per Email an:

SPI GmbH - Frau Christina Klein – [christina.klein@spi.de](mailto:christina.klein@spi.de)  
Telefonisch stehen wir Ihnen unter 04102-706-115 zur Verfügung.