

# WE RUN MARKETING SUCCESS



Die Schober Information Group Deutschland GmbH begleitet ihre Kunden bei der Digitalisierung von Vertrieb, CRM und Marketing.

Die Basis aller Services bildet unser unschlagbares Datenuniversum mit Millionen von Daten und Milliarden von Merkmalen. Begleitende Maßnahmen wie Datenzusammenführung und -bereinigung, die Anreicherung von Kundendaten mit Schober-Merkmalen, KI-getriebene Vertriebs- und Marketinganalysen sowie die passgenaue werbliche Ansprache über alle Kanäle werden in der **universal data orchestration** Plattform – kurz **udo** – automatisiert gebündelt. Eine SaaS-Plattform für alle Marketing-Anforderungen im digitalisierten Vertrieb.

Zur Erhöhung unserer Marktpräsenz im Software-as-a-Service (SaaS) Bereich suchen wir ab sofort unbefristet einen oder mehrere

## Sales Manager – SaaS-Lösungsvertrieb (m/w/d)

### DAS ERWARTET DICH:

- / Eigenverantwortlicher Vertrieb unserer SaaS-Lösung „udo“ über alle Branchen hinweg
- / Auf- & Ausbau des Kundenstamms inkl. Beziehungsmanagement vom Erstkontakt und Bedarfsanalyse, über die Produktvorstellung und Beratung bis zum erfolgreichen Abschluss
- / Unterstützung der internen Innovationsarbeit
- / Enger Austausch mit Marketing zur optimalen Leadgenerierung

### DEINE BENEFITS:

- / Zukunftsorientierung - sicheres, unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem etablierten Unternehmen im Wachstumssegment IT-Lösungen mit Raum für persönliche Entwicklung durch individuelle Weiterbildung
- / Attraktive Vergütung - ungedeckelte Provision, arbeitgeberfinanzierte bAV, vermögenswirksame Leistungen
- / Health Care - Jobfahrrad, vergünstigte Sport-Mitgliedschaft
- / Gruppenunfallversicherung - berufliche wie private Absicherung 24 Stunden/Tag
- / Work-Life-Balance - flexibles und mobiles Arbeiten mit flexibler Zeiteinteilung, 30 Tagen Urlaub sowie weiteren Sonderurlaubstagen

### DU BIST:

- / Vollblut-Vertriebler mit mindestens 4 Jahren Berufserfahrung im B2B Software Vertrieb
- / einfach sympathisch mit einer gewinnenden Art und einer ausgeprägten „hands-on“-Mentalität
- / kommunikationsstark, verbindlich, 100% kundenorientiert
- / „heiß“ auf Neues

### DAS MACHT DICH AUS:

- / Selbstständiges, strukturiertes Arbeiten, souveränes Auftreten, Charisma und Präsentationssicherheit
- / Hohe Technik-Affinität
- / Zielgerichtete Gesprächsführung für eine treffsichere Bedarfsanalyse und realistische Einschätzung von Verkaufschancen
- / Zuverlässigkeit und Engagement

### HABEN WIR DEIN INTERESSE GEWECKT?

Wir freuen uns auf Deine aussagefähige Bewerbung mit Angabe des nächstmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung.

Bitte schicke Deine Unterlagen an [sylvia.tuercke@schober.de](mailto:sylvia.tuercke@schober.de) – Rückfragen telefonisch unter 07156-304431.