



OPTIMAL SYSTEMS
A KYOCERA GROUP COMPANY

Einen coolen Job machen.

Mitarbeiter Softwarevertrieb (gn)

OPTIMAL SYSTEMS ist ein erfolgreicher Softwarehersteller in einer Wachstumsbranche. Wir suchen Tüftler*innen, Planer*innen, Visionäre – kurz: Macher*innen, die Lust darauf haben, unsere Kunden auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten.

Was wir Dir bieten

- › Eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen, in der Du Dein Potenzial auch langfristig einbringen kannst,
- › ein engagiertes Team, das sich auf Deine Verstärkung freut, und eine ausgewogene Work-Life-Balance durch eine flexible Arbeitszeitgestaltung mit der Option, auch aus dem Home-Office zu arbeiten,
- › einen unbefristeten Arbeitsvertrag, ein variables Vergütungsmodell und 30 Tage Urlaub im Jahr sowie zusätzlich bezahlte freie Tage sowohl an Weihnachten als auch an Silvester,
- › betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss zu Kitakosten und die Möglichkeit des Erhalts eines Firmenwagens,
- › vom Arbeitgeber bezahlte Linguarama – Business Englischkurse, attraktive Mitarbeiterrabatte, regelmäßige Teamevents und einiges mehr.

Woran Du mit uns arbeitest

- › Du bist Teil unseres Sales-Teams, das Dir im Rahmen des Onboardings sowie auch darüber hinaus stets mit Rat & Tat zur Seite steht und Dich neben vielfältigen Trainings und Weiterbildungsangeboten jederzeit unterstützt.
- › Du verantwortest innerhalb Deiner Tätigkeit sowohl die aktive Neukundengewinnung als auch die Betreuung von Bestandskunden.
- › Du identifizierst und analysierst die Anforderungen unserer Kunden und übernimmst die Erstellung sowie Nachhaltung von Angeboten zur Auftragsgewinnung.
- › Du baust Dein Netzwerk kontinuierlich aus und sammelst relevante Informationen über Märkte, um Trends und potenzielle Kundenmehrwerte zu identifizieren.
- › Du trägst die Umsatz- und Margenverantwortung für Dein Vertriebsgebiet.

Womit Du uns überzeugst

- › Mit Deiner praktischen Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen (Software-)Produkten, idealerweise im DMS-/ECM-Bereich,
- › Deinem starken Willen, Dich stetig mit uns weiterzuentwickeln und Dich in neue Themengebiete einzuarbeiten,
- › Deinem gekonnten Umgang mit den gängigen Microsoft Office-Anwendungen sowie Deinen sehr guten Deutsch- und guten Englischkenntnissen in Wort & Schrift,
- › Deiner Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region, sofern Bedarf besteht,
- › Deinen ausgeprägten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie Deiner aufgeschlossenen Art,
- › Deiner zuverlässigen und verantwortungsbewussten Arbeitsweise sowie Deinem Wunsch nach einer langfristigen Perspektive im IT-Umfeld.

Auf einen Blick

Stellen-ID:	OSVSB-SAMA-2412-OSJC (Bitte in der Bewerbung angeben.)
Beginn:	Ab 1. April 2025, in Vollzeit
Ansprechpartner/in:	Stephan Grande – CEO
Standort:	OPTIMAL SYSTEMS Vertriebsgesellschaft mbH Bielefeld, Zimmerstraße 8, 33602 Bielefeld ODER deutschlandweit aus dem Home-Office
Kontakt unter:	job.bielefeld@optimal-systems.de oder bewirb Dich jetzt über jobportal.optimal-systems.de