



JUCONN

## Senior Key-Account-Executive (m/w/x)

Die Juconn IoT Plattform vernetzt alle Arten von ‚Dingen‘ um aus den generierten Daten echte Mehrwerte für Unternehmen zu schaffen. Unsere Technologie und Strategie ist ebenso agil wie marktverändernd. Wir bieten IoT Lösungen für verschiedenste Industrien und Märkte weshalb diese Position hochgradig abwechslungsreich ist. Wachsen Sie mit uns und helfen aktiv dabei, unser innovatives Technologie Start-Up auf das nächste Level zu heben!

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine(n) engagierte(n) Mitarbeiter(in) (m/w/x) im Bereich Vertrieb im Bereich Industrial IoT / Industrie 4.0. Diese Position erfordert eine ebenso dynamische wie selbstständig agierende Person mit technischen und unternehmerischen Verständnis. Idealerweise kommen Sie aus dem Bereich Maschinen- und Anlagenbau und sind hier bestens vernetzt. Ihre Überzeugungskraft wirkt souverän auch in Verhandlungen auf C-Level. Sie bauen Ihre Kundenbasis selbständig auf, vertreten als ‚Face-to-the-Customer‘ das Unternehmen und steuern den Erfolg in der Zusammenarbeit zwischen Juconn und Ihren Kunden.

Sie werden vom ersten Tag an komplett in das Team integriert, in die Materie eingearbeitet und arbeiten mit großem Freiheitsgrad in zuvor definierten Märkten und Industrien. Als Mitglied in unserem stetig wachsenden Team werden Sie schnell integriert und arbeiten eng mit den Gründern zusammen. Der Arbeitsort ist in Unterföhring bei München oder nach Absprache im Homeoffice.

### Ihre Aufgaben

- Akquisition neuer Geschäftskunden für IoT-Lösungen (Ende zu Ende) im Bereich Industrie und aktive Betreuung neuer und bestehender Kunden telefonisch, schriftlich, durch Besuche und auf Messen weltweit.
- Sicheres führen von Kundenverhandlungen bis zur Geschäftsführungsebene.
- Beratung des Kunden in Bezug auf seine Anforderungen und Geschäfts-Lösungen.
- Betreuung gewonnener Projekte bis zur Übergabe an das Projektmanagement.
- Mitwirkung an der strategischen Weiterentwicklung des Vertriebes.
- Erschließen von neuen Wachstumspotentialen für digitale Lösungen auf der Basis von IoT (Internet of Things).
- Mitwirkung und Gestaltung der strategischen Weiterentwicklung des Vertriebes.
- Erstellung und Pflege von Berichten zu den Vertriebsaktivitäten.
- Verantwortlich für die Erstellung regelmäßiger Umsatzprognosen und die Erreichung der ambitionierten Umsatzziele.
- Steter Ansprechpartner für das Projektmanagement und den Support.

## **Ihr Profil**

- Absolute Selbststarter mit positiver Attitude und nachweislich überaus erfolgreich in bisherigen, vertrieblichen Tätigkeiten.
- Fachhochschulabschluss als Wirtschaftsinformatiker, Wirtschaftsingenieur oder vergleichbar und mindestens 3 Jahre Erfahrung im Vertrieb im IoT-Bereich sind von Vorteil.
- Kenntnisse von Steuerungstechnologien, Zählertechnik, Cloudtechnologien sind von Vorteil.
- Starke kommunikative Fähigkeiten, strukturierte, selbständige Arbeitsweise, abschlussstark sowie souverän bei der Durchführung von Kaltakquisen am Telefon und beim Kunden vor Ort.
- Verantwortungsbewusst, team- und serviceorientiert.
- Fähigkeit erklärungsbedürftige Zusammenhänge gut darzustellen.
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift.
- Gute MS-Office-Kenntnisse, Führerschein der Klasse B.

## **Das bieten wir Ihnen:**

- 360° Einblick und 100% Involvement in die Prozesse und Entwicklungsschritte eines aufstrebenden Start-Ups.
- Flache Hierarchien sowie kurze Kommunikations- und Entscheidungswege durch enge Zusammenarbeit mit dem ganzen Team und den Gründern.
- Weiterentwicklung in eine spätere Managementposition ist möglich.
- Viele spannende Herausforderungen und abwechslungsreiche Tätigkeiten entlang Ihrer professionellen Entwicklung: Sie wirken aktiv am Auf- und Ausbau der Geschäftstätigkeiten mit.
- Eine tolle Team- und Arbeitsatmosphäre.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, den Markt für der ‚Internet der Dinge‘ – ein Zukunftsmarkt mit €35B Marktpotential - auf den Kopf zu stellen. Mit innovativer Technologie und einer ungewöhnlichen Strategie. Werden Sie Teil von Juconn und arbeiten Sie Hand in Hand mit dem gesamten Team an unserer Erfolgsstory.

Falls das Anforderungsprofil für Sie passt und Sie Interesse haben, freuen wir uns auf Ihre online Bewerbung mit Ihrem Lebenslauf unter Angabe Ihres frühestmöglichen Starttermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen.

Bei Rückfragen steht Ihnen Lea Peterhansl unter [l.peterhansl@juconn.com](mailto:l.peterhansl@juconn.com) zur Verfügung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!