



Die Parm AG bietet **B2B Software** Lösungen seit über 25 Jahren weltweit an. Unsere mehrfach prämierten Produkte stehen für zuverlässige Software, intuitive Bedienung und flexibel an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassbare Lösungen. Das Produktportfolio umfasst dabei Software für das **Projektmanagement**, **Business Intelligence** und **Strategieumsetzung** sowie eine App für das **Ideenmanagement**.

Wir wollen das Wachstum und die Internationalisierung von Parm weiter vorantreiben und suchen daher eine(n):

Junior Sales Representative D-A-CH (m/w/d) (80-100%)

Gehst du gerne auf fremde Menschen zu? Bist kommunikationsstark, offen und neugierig? Kannst du andere von dir überzeugen? Rückschläge schrecken dich nicht ab und Zurückweisungen nimmst du nicht persönlich?

Dann bist du der / die richtige Kandidat(in) für diese Stelle!

Wir wünschen uns ein Talent mit starker Persönlichkeit, das sich engagiert und mit Leidenschaft bei uns einbringen möchte, um unser Unternehmen, unsere Software und das gesamte Team voranzubringen.

Dafür partizipierst du am gemeinsamen Erfolg und hast interessante Entwicklungsperspektiven bei uns.

Deine Aufgaben

In dieser Einstiegsposition wirst du eng mit unserem erfahrenen Vertriebs- und Marketingteam zusammenarbeiten und dabei helfen, unsere Softwarelösungen erfolgreich zu vermarkten und neue Kunden zu gewinnen.

Zu deinen Aufgaben gehört unter anderem:

- Bearbeitung von Leads per E-Mail und Telefon
- Identifikation potenzieller Kunden und aktive Ansprache zur Generierung von Verkaufschancen
- Durchführung von Produktpräsentationen und Demonstrationen, um Kunden von den Vorteilen unserer Softwarelösungen zu überzeugen
- Unterstützung und Begleitung im gesamten Verkaufszyklus von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss
- Beobachtung und Analyse des Marktes sowie Identifikation von neuen Verkaufsmöglichkeiten und Wettbewerbsinformationen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam und anderen Abteilungen, um Kundenanforderungen zu verstehen und massgeschneiderte Lösungen anzubieten
- Pflege des CRM

Das bringst du mit

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im IT- / Softwareumfeld oder abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieurwesen oder ähnlicher Fachrichtung
- Idealerweise erste Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Software- oder IT-Umfeld
- Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch, gute Englischkenntnisse
- Stark ausgeprägte Kundenorientierung und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu verstehen und passende Lösungen anzubieten
- Teamfähigkeit und Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen
- Hohe Eigenmotivation und Zielstrebigkeit
- Grundlegendes technisches Verständnis und Interesse an Softwarelösungen
- Gutes Zeitmanagement und organisatorische Fähigkeiten
- IT-Affinität
- Nice to have: Kenntnisse in Projektmanagement
- Nice to have: Erfahrung mit PM, Business Intelligence, ERP oder sonstiger Business Software

Was wir dir bieten

- Überdurchschnittliche Entlohnung
- Intensive Einarbeitungsphase und kontinuierliche Weiterbildung
- Die Chance, eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe in einem wachsenden und innovativen Unternehmen zu übernehmen
- Flexibilität und die Möglichkeit, unternehmerisches Denken zu zeigen und zu entwickeln
- Hohe Freiheitsgrade und Eigenverantwortung mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten
- Einsatz von modernsten Tools
- Flache Teamstruktur mit umfassender Zusammenarbeit mit Partnern und unserem Marketing-, Vertriebs- und Softwareentwicklungsteam
- Flexible Arbeitszeiten und teilweise ortsunabhängiges Arbeiten
- Kurze Entscheidungswege

Arbeitsort

Das Büro befindet sich in Kreuzlingen, Schweiz (direkt an der Grenze zu Deutschland).

Fühlst du dich angesprochen und willst deine Karriere vorantreiben? Dann zögere nicht und sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an: martin.sommer@parm.com

Wir freuen uns auf dich!

