



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 Software** und **Führungssoftware mit Management Informationssystem** sowie eine App für das **Ideenmanagement**.

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

Software Sales Manager – Schweiz und Österreich (m/w/d)

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? Dazu bringst du Hartnäckigkeit, „Hunter“ und „Closer“ Eigenschaften mit?

Dann bist du der richtige Kandidat für diese Stelle!

Wir wünschen uns Talente mit starker Persönlichkeit, die sich engagiert und mit Leidenschaft bei uns einbringen wollen, um unser Unternehmen, Software und das gesamte Team voranzubringen.

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

Deine Aufgaben

Grundsätzlich bist du verantwortlich für alle notwendigen vertriebsseitigen Aktionen, um unsere Software Produkte und die damit verbundenen Dienstleistungen wie Beratung, Schulung und Customizing in der Schweiz und Österreich zu verkaufen.

Zu deinen Aufgaben gehört unter anderem:

- Vertrieb unserer Software
- Bearbeitung von Leads per E-Mail und Telefon
- Durchführen von Software-Demos mittels Videokonferenz oder beim Kunden vor Ort
- Entwicklung von neuen Leads im Zielmarkt Deutschland mit Unterstützung der Marketingabteilung
- Beratung zu den Produkten und/oder Dienstleistungen
- Pflege von Daten im CRM
- Angebotserstellung
- Berichterstattung über die erbrachten Leistungen an den Arbeitgeber
- Kundenbetreuung nach Abschluss des Verkaufsprozesses (Key Account Management)

Das bringst du mit

- Verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz. In früheren Tätigkeiten bereits eigenständige Verantwortung im Vertrieb von Software-Produkten oder komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten
- Gutes Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Hohe Eigenmotivation und Zielstrebigkeit
- Stark ausgeprägte Kundenorientierung und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu verstehen und passende Lösungen anzubieten

Erwünscht ist

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens oder einer artverwandten Fachrichtung
- Fundierte Kenntnisse über prozessuale Geschäftsabläufe und im Projektmanagement
- IT- Kenntnisse insbesondere Software - idealerweise Projektmanagement, Business Intelligence oder ERP- Lösungen

Was wir dir bieten

- Überdurchschnittliche Entlohnung und Beteiligung am Umsatz (unbegrenzte Provision)
- Übernahme von Vertriebsverantwortung im eigenen Marktgebiet
- 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
- Flache Teamstruktur mit umfassender Zusammenarbeit mit Partnern und unserem Marketing- und Softwareentwicklungsteam
- Flexible Arbeitszeiten und teilweise ortsunabhängiges Arbeiten
- Kurze Entscheidungswege

Arbeitsort

Das Büro befindet sich in Kreuzlingen, Schweiz (direkt an der Grenze zu Deutschland). Remote work ist teilweise möglich.

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!

