Stellenbezeichnung: Senior Sales Manager (m/w/d) Prozessindustrie und Anlagenbau

Unternehmen: ITandFactory GmbH
Standort: Bad Soden am Taunus oder München Office (3 Tage Office, 2 Tage Remote)
Abteilung: Vertrieb / Sales
Berichtslinie: Sales Director / Vertriebsleitung

Über uns
Die ITandFactory GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Neilsoft Private Limited und einer der führenden Anbieter für die Digitalisierung in der Anlagen- und Prozessindustrie. Seit über 25 Jahren unterstützen wir weltweit Anlagenbauer bei der Projektierung und multidisziplinären Planung verfahrenstechnischer Anlagen und Prozessausrüstungen. Unsere Lösungen sind branchenübergreifend im Einsatz, unter anderem in Chemie, Pharma, Lebensmittelindustrie sowie bei Betreibern aus der Öl- und Gasindustrie. Ziel unseres Unternehmens ist es, Kunden bei der Digitalisierung ihrer Prozesse mit unseren Produkten und Services zu unterstützen. Zum Portfolio gehören die Marken CADISON, VPID, Share2Review und E&I Designer.

Ihre Aufgaben

- **Neukundenakquise:** Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden im B2B-Bereich, insbesondere in der Prozess- und Anlagenbauindustrie
- **Vertrieb technischer Lösungen:** Analyse technischer Anforderungen der Kunden und Angebot maßgeschneiderter Lösungen aus unserem Portfolio
- **Verkaufsstrategie & Marktanalyse:** Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien, Wettbewerbsbeobachtung und Identifikation von Wachstumspotenzialen
- **Vertragsverhandlungen:** Selbstständige Durchführung komplexer Verhandlungen auf Entscheiderebene
- **Cross-funktionale Zusammenarbeit:** Enge Abstimmung mit Technik und Marketing zur passgenauen Umsetzung von Kundenanforderungen
- **Umsatzverantwortung:** Erreichung der Vertriebsziele und Reporting an die Vertriebsleitung
- **Messen & Veranstaltungen:** Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen, Konferenzen und weiteren Events

Ihr Profil

- Mindestens fünf Jahre Erfahrung im Vertrieb technischer Produkte/Lösungen, bevorzugt in der Prozessindustrie oder im Anlagenbau
- Abgeschlossenes Studium in Ingenieurwesen, Maschinenbau, Elektrotechnik, Informatik oder vergleichbarer technischer Ausbildung
- Fundierte Erfahrung in Akquise und Betreuung von Kunden im technischen Umfeld



- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Fähigkeit, komplexe technische Konzepte verständlich zu erklären
- Verhandlungsgeschick zur Realisierung langfristiger Partnerschaften und kurzfristiger Abschlüsse
- Ergebnisorientierung und Eigenmotivation zur Erreichung von Umsatz- und Wachstumszielen
- Reisebereitschaft für Kundentermine und Messen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

Wir bieten

- Wettbewerbsfähiges Gehalt mit erfolgsabhängigem Bonus- und Provisionssystem
- Karriereentwicklung durch Trainings und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten und Teil-Homeoffice
- Innovatives, dynamisches Arbeitsumfeld mit modernen technischen Produkten
- Offene Kommunikation, positives Betriebsklima und Kultur der Wertschätzung

Bewerbung
Wenn Sie Leidenschaft für technische Lösungen und Vertrieb verbinden und Ihre Karriere in einem innovativen Unternehmen vorantreiben möchten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Zeugnisse) an: **info@itandfactory.com**

