

Die **PROXIA Software AG** entwickelt innovative, eigene Lösungen im Bereich Manufacturing Execution Systems (MES) für produzierende Unternehmen. Gegründet 2010 ist PROXIA seit 2022 eine eigenständige Unternehmenseinheit der Constellation Software Inc. – eine der erfolgreichsten Technologieaktien des letzten Jahrzehnts in Kanada.

Mit durchgängigen Softwarelösungen sowie über 20 Jahren Erfahrung unterstützt PROXIA Kunden aus unterschiedlichsten Industriezweigen bei der Digitalisierung ihrer Fertigungsprozesse und berät und begleitet sie umfassend in der Umsetzung.

Werde Teil unseres Teams und gestalte unser weiteres Wachstum aktiv mit.

Am Standort **Holzwickede/Dortmund** suchen wir dich als Angestellte/r im Außendienst (hybrid)

Area Sales Manager (m/w/d)



Deine Aufgaben

- Vertrieb ist deine Leidenschaft, von der Neukundengewinnung, dem Aufbau von Netzwerken bis hin zur Pflege bestehender Kundenkontakte
- Du verantwortest den Vertriebsprozess von der Akquise bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Unsere Vertriebsstrategie setzt du in deinem Umfeld um, bringst deine Erfahrung ein und trägst somit zur kontinuierlichen Verbesserung bei
- Deine Arbeitsweise zeichnet sich durch Flexibilität und Widerstandsfähigkeit aus
- Durch deine Fähigkeit auf Kunden einzugehen erfasst du deren Bedürfnisse und findest passende Lösungen
- Das Markt- und Wettbewerbsgeschehen beobachtest du, bleibst dazu im Austausch mit dem Team, um gemeinsam passende Strategien zu entwickeln
- In regelmäßigen Meetings tauschen wir uns im Vertriebsteam aus, erarbeiten gemeinsam Best Practices, unterstützen uns gegenseitig und entwickeln uns gemeinsam weiter
- Die Nutzung eines CRM- und ERP-Systems, um deine Arbeit zu dokumentieren und Transparenz über unsere Vertriebsprozesse für alle Beteiligten zu schaffen, ist für dich selbstverständlich



Dein Profil

- Mehrjährige Vertriebserfahrung, vorzugsweise im Bereich Projektgeschäft oder Investitionsgüter, bringst du bereits mit
- Du begeisterst dich für die Entwicklung der Digitalisierung in der Industrie und gestaltest mit uns die Zukunft
- Mit deinen analytischen Fähigkeiten glänzt du bei der Bedarfserfassung und verfügst zudem über eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Durch deine ausgezeichneten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten schaffst du es, insbesondere potenziellen Neukunden Orientierung und Sicherheit zu vermitteln
- Du bist äußerst motiviert, handelst proaktiv und überzeugst durch dein unternehmerisches Denken
- Reisebereitschaft ist für dich selbstverständlich, um potenzielle Neukunden vor Ort kennenzulernen und bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen



Unser Angebot

- Anstellung in einem unabhängigen, international tätigen Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstum und kurzen Entscheidungswegen
- Leistungsgerechte und erfolgsorientierte Bezahlung plus Firmenwagen inkl. Privatnutzung
- Anspruchsvolle Aufgaben, bei denen eigene Ideen ausdrücklich willkommen sind
- Zusammenarbeit in einem motivierten, innovativen Team aus erfahrenen Profis
- Strukturiertes Onboarding mit frühzeitigem Einblick in alle relevanten Bereiche
- Zusätzliche Benefits wie JobRad, Wellpass und Workation innerhalb Europas
- Regelmäßige Team-Events, um gemeinsame Erfolge zu feiern
- Flexible Arbeitszeiten, hybrides Arbeitsmodell sowie 30 Tage Urlaub

Klingt nach deinem nächsten Schritt?

Dann los – wir freuen uns auf deine Bewerbung inklusive frühestmöglichem Starttermin!