Area Sales Manager - New Logo (m/w/d)

Standort : Rimbach, Hessen - Deutschland / Hybrid
Vertrag : Unbefristet

Über Cyncly

Cyncly wurde im September 2022 als neue Marke gegründet, um Compusoft, 2020 und ihre Tochtergesellschaften zu vereinen, nachdem die beiden Unternehmen 2021 fusioniert hatten. Die fusionierten Unternehmen schufen ein globales Software-Powerhouse mit über 2.300 Mitarbeiter:innen und mehr als 70.000 Kunden in über 100 Länder.

Cyncly bringt die Besten zusammen und bietet spezialisierte Visualisierungs-, Vertriebs-, Produktions- und Content-Lösungen für Kunden an, die Räume zum Leben erwecken und Räume mit Leben füllen. Das Unternehmen ist in den Bereichen Küche, Bad, Möbel, Bodenbeläge, Objekt- und Ladenbau sowie Fenster, Türen und Glas tätig und verfügt über Niederlassungen in Nordamerika, Europa, Südamerika, Asien und Afrika.

Compusoft, 2020, 3CAD, Access IT (Vertrags-ERP), FeneTech, First Degree Systems, Focco, GO-2B, M3B, Promob, Soft Tech, RFMS und Virtual Worlds sind Cyncly-Marken, die End-to-End-Lösungen zusammenbringen, um allen Akteuren in der Wertschöpfungskette zu helfen, ihre Arbeit und die Ergebnisse für ihre Kunden zu verbessern. Vom Anfang bis zum Ende, von der Inspiration bis zur Installation, ob ein ganzer Raum oder nur ein Teil davon, Cyncly stattet Kunden mit der Software aus, mit der sie Visionen schnell, flexibel und effizient in die Realität umsetzen können.

Für den Vertrieb unsere Küchenplanungssoftware "Winner Flex" suchen wir einen Aera Sales Manager (m/w/d):

Haupttätigkeiten

- Vertrieb der 3D-Planungssoftware im Bereich B2B-Küchenindustrie
- Business Development bei den Zielkunden
- Neukundenakquise innerhalb der Zielgruppe im nationalen Verkaufsgebiet

Cyncly
Make it amazing

- Telefonische und persönliche Kundengespräche
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen Angebotskalkulation und Vertragserstellung
- Durchführung von Produktpräsentationen beim Kunden
- Messebesuche und -vertrieb

Anforderungsprofil

- Ausbildung oder Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich
- Argumentationsstärke, sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative und Eigenmotivation
- Kontaktfreude, Begeisterungsfähigkeit und überzeugendes Auftreten
- Vorzugsweise Vertriebserfahrung und Spaß an der Kaltakquise (Hunting)
- Schnelle Auffassungsgabe und hohe Lernbereitschaft
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift zur Kommunikation innerhalb der Gruppe
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit (Deutschlandweit)

Bei uns arbeiten

Cyncly bietet wettbewerbsfähige Gehalts- und Sozialleistungspakete, flexible Arbeitszeiten, Angebot für Homeoffice, ein professionelles Geschäftsumfeld und die Möglichkeit, durch den internationalen Charakter unseres globalen Unternehmens kulturelle Vielfalt kennenzulernen. Es erwartet Dich ein hohes Maß an Verantwortung bei der Arbeit, die sowohl auf lokaler als auch auf internationaler Ebene von Bedeutung ist.

Werde auch Du Teil eines internationalen und motivierten Teams in einem wachsenden Technologieunternehmen.

Bewerbungsprozess

Du kanns dich direkt hier über unsere Website bewerben. Für Fragen steht Dir Frau Odile Marx von unserem Talent Acquisition Team zur Verfügung: odile.marx@cyncly.com