

Seit ihrer Gründung im Dezember 2008 bietet die scapos AG Forschungseinrichtungen und KMUs Unterstützung beim Vertrieb ihrer Softwaresysteme an. Zu unseren Partnern zählen insbesondere zahlreiche Institute aus der Fraunhofer-Gesellschaft. Dabei greifen wir auf ein weltweites Netz von Vertriebspartnern zurück, welches es uns ermöglicht, die innovativen Lösungen unserer Partner auch in Wachstumsmärkten wie z.B. Asien zu vertreiben.

Unsere Kunden sind mittlere und große Unternehmen weltweit, z.B. in der Automobil-, Luft- und Raumfahrtindustrie, im Maschinenbau, sowie Forschungseinrichtungen und Softwarehersteller. Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/n

Vertriebsspezialist Software (m/w/d)

Als Vertriebsspezialist/-in sind Sie für den Vertriebsauf- und ausbau von Software-Lösungen, zunächst schwerpunktmäßig im Bereich Optimierung für Packungs- und Zuschnitt-Problemstellungen zuständig, die im Fraunhofer-Institut SCAI entwickelt werden. Ausgewählte Anwendungen aus diesem Bereich sind etwa:

- CuboNester-P - Optimierte Packungspläne für den Versand von Maßmöbeln
- CutPlanner - Automatische Produktionsplanung
- AutoPanelSizer - Optimierte Schnittpläne für Plattenaufteilsägen
- AutoBarSizer – Zuschnittoptimierung für Stahlprofile und stangenförmige Materialien

Weitere Informationen hierzu finden Sie unter:

<https://www.scapos.com/products/nesting-packing.html>

In enger Zusammenarbeit mit dem Vertriebsvorstand und in Abstimmung mit der Entwicklungsleitung des Fraunhofer SCAI entwickeln Sie selbständig eine Vertriebsstrategie für neue Software-Lösungen und setzen diese mit geeigneten Maßnahmen um.

Ihre Aufgaben

- Vertrieb von Software-Lösungen inklusive Angebotserstellung, Auftragsabwicklung, Key-Account-Management.
- Aktive und strukturierte Akquise von Neukunden, selbständig und im Team.
- Planung und Gestaltung der Vertriebsstrategie - Marktbearbeitung und -analyse, Wettbewerbsanalysen, Erschließen neuer Anwendungsfelder und Kundengruppen weltweit.
- Kundenbetreuung und -beratung:
 - Erstberatung hinsichtlich Funktionalität und Einsetzbarkeit der vorhandenen Software für die Aufgabenstellung des Interessenten;
 - Betreuung von Kunden während der Nutzungsdauer unserer Software und Unterstützung in typischen Anwendungsfragen;
 - Technischer Support des Kunden bei Software-Installation, Tests und bei Problemen mit der Software oder dem Lizenzsystem;

- In kleinerem Umfang auch Schulung von Kunden im Umgang mit der Software und dem Lizenzsystem.
- Mitarbeit bei der Produktentwicklungsplanung, Abfrage und Rückspiegelung von Nutzeranforderungen.
- Berichten an die Vertriebs- bzw. die Geschäftsleitung.

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium mit software-technischem Schwerpunkt oder mit vertrieblichem Schwerpunkt und späterer Spezialisierung auf den Software-Sektor oder Abschluss einer vergleichbaren Berufsausbildung.
- Mehrjährige, erfolgreiche Vertriebs Erfahrung im Software-Sektor.
- Sehr gutes software-technisches Verständnis mit einer hohen Fähigkeit und Bereitschaft, sich in die Funktionalität komplexer Software sowie deren Integration in verschiedenartige Umgebungen einzuarbeiten.
- Spaß am Umgang mit Kunden, an der Gewinnung von Neukunden und der Kontaktpflege zu bestehenden Kunden.
- Hohe Eigeninitiative, Teamgeist, Eigenmotivation und Kommunikationsstärke.
- Sehr gute IT-Kenntnisse und Erfahrung bei der Einrichtung und dem Betrieb von Software.
- Sehr gute deutsche und englische Sprachkenntnisse

Von Vorteil wäre, wenn Sie zusätzlich über Branchenkenntnisse in einem oder mehreren der von unserer Software adressierten Bereiche verfügen. Hierzu gehören Anwendungen in Produktion und Fertigung, in denen der Zuschnitt von unterschiedlichen Materialien (Metall, Holz, Leder, Textilien, ...) und Halbzeugen in ein, zwei und drei Dimensionen eine Rolle spielt, wie etwa die Möbelproduktion oder Metallverarbeitung. Ebenso zählen dazu Anwendungen für die effiziente Anordnung und Packung von Fertigteilen für Transport, Logistik und Lagerung.

Unser Angebot

- Sicherer Arbeitsplatz in einem erfolgreichen Unternehmen.
- Faire, leistungsgerechte Vergütung mit Angeboten zur persönlichen Weiterentwicklung.
- Betriebliche Altersvorsorge.
- Gute Work-Life-Balance mit 30 Tagen Urlaub, flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice-Regelung, ansonsten Büros in einer einzigartigen Arbeitsumgebung (gepflegtes Schlossgelände, Kantine in einer historischen Remise).
- Kollegiales Miteinander in einem kleinen Team.
- Flache Hierarchien und ein kooperativer Führungsstil.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann richten Sie bitte Ihre aussagefähige und vollständige Bewerbung per E-Mail an Britta.Lueck@scapos.com.

Für Rückfragen zum Anforderungsprofil oder dem Ausschreibungsverfahren steht Frau Lück (Tel. 02241-14-4404) gerne zur Verfügung.