Mai 2024

Wir suchen eine/n

Sales-Hunter / Manager Vertrieb für EO und GeoIT (m/w/d)

GEOSYSTEMS ist GeoIT-Spezialistin und unterstützt Behörden, Wirtschaft und Forschung dabei, Geodaten effizient für Entscheidungsprozesse zu nutzen. Basierend auf 35 Jahren Erfahrung entwickelt das Unternehmen Downstream-Services, die Satellitenbilddaten in Fusion mit anderen Datenquellen hochautomatisiert verarbeiten und die Ergebnisse in interaktiven Web-Applikationen zugänglich machen.

Lösungen von GEOSYSTEMS sind u.a. in den Bereichen Nachhaltigkeit in Städten, Infrastrukturen, Natürliche Ressourcen, Landesvermessung, Klimaanpassung, CO2-Kompensation, Intelligente Landwirtschaft, Wald im Klimawandel und Sicherheit im Einsatz.

Als Partner von Hexagon bietet das Unternehmen weltweit renommierte commercial-off-the-shelf Software und Plattformen für Fernerkundung, Photogrammetrie, GIS und Datenmanagement sowie für browserbasierte Applikationen.

GEOSYSTEMS ist ein OHB-Tochterunternehmen, gehört zum Geschäftsbereich OHB Digital und hat seinen Sitz in Gilching bei München. Weitere Informationen: www.geosystems.de oder LinkedIn.

Das wünschen wir uns:

- Mithilfe Ihrer Branchenkenntnisse und ihrem technischen Know-How identifizieren Sie die Bedürfnisse und Potenziale neuer Kunden direkt und erarbeiten sinnvolle und zielgerichtete Lösungsportfolios.
- Sie verantworten die Betreuung und Vertiefung unserer Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden in der DACH Region und bauen diese für beide Seiten nachhaltig und vertrauensvoll aus.
- Sie entwickeln Strategien zur Erschließung neuer Absatzmärkte in den Segmenten EO-Analytics/ Geo-IT/ Geospatial KI und erarbeiten auf Basis von aussagekräftigen Analysen geeignete Strategien zum erfolgreichen Markteintritt.
- Sie sind extern gut vernetzt und nutzen dies gewinnbringend, indem sie Potenziale unserer Kunden auch aus anderen Fachbereichen identifizieren und die Beziehungen ausbauen.
- Sie bringen neue und innovative Solution-as-a-Service Angebote in den Markt und bauen nachhaltige Sales Pipelines auf.
- Sie beraten professionell und partnerschaftlich, fassen Gespräche nach, recherchieren und analysieren Kundendaten und dokumentieren die Vorgänge im CRM-System.
- Sie führen persönliche Verkaufsgespräche auf Entscheider-Ebene, verhandeln selbstständig Verträge und Preise im Rahmen der gesetzten Entscheidungsbefugnisse.
- Präsentationen, Demos und Schulungen - virtuell und in Präsenz - sind für Sie selbstverständliche Werkzeuge im Verkaufsprozess. Messen, Kongresse und Seminare sehen Sie als Chance, neue Geschäftsmöglichkeiten zu gewinnen und sich weiterzuentwickeln.

OHB DIGITAL

GEOSYSTEMS
THE GEOSPATIAL EXPERTS
An OHB Company

Sales-Hunter / Manager Vertrieb für EO und GeoIT (m/w/d)

Ihr Profil:

- Als Sales-Hunter, der Neukunden akquiriert, gezielt neue Produkte und Lösungen platziert und auch auf die Suche nach neuen Märkten oder Vertriebskanälen geht, verfügen Sie über ein abgeschlossenes Studium oder eine Ausbildung in der Geo-IT, Informatik bzw. vergleichbare Qualifikation.
- Sie konnten nachweislich Erfahrung im Neukunden-Vertrieb und Account Management in der Geo-IT Branche sammeln.
- Idealerweise bringen Sie Erfahrung im Vertrieb im BOS-Bereich mit.
- Ihre Arbeitsweise ist von einer ganzheitlichen, langfristigen und kundenorientierten Herangehensweise geprägt.
- Sie vereinen Empathie und Kundenorientierung mit Verhandlungsgeschick und verfügen über ein gutes Organisations- und Zeitmanagement sowie eine proaktive und lösungsorientierte Herangehensweise.
- Sie sind bereit, innerhalb der DACH-Region zu reisen.
- Sie verfügen über verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse.

Das bieten wir:

- Einen sicheren und unbefristeten Arbeitsplatz in einer wachsenden, innovativen und technisch anspruchsvollen Branche.
- Abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Aufgaben mit einem hohen Gestaltungs- und Handlungsspielraum.
- Professionelle Unterstützung bei technischen Themen durch das Technik-Team.
- Attraktives Gehaltspaket.
- Top-Bürostandort in Gilching/Oberpfaffenhofen sowie flexible Home-Office Regelung.
- Extrem flache Hierarchie.
- Flexible Arbeitszeiten.
- Betriebliche Altersvorsorge.
- Monatlich steuerfreier Sachbezug.
- 30 Tage Urlaub.
- Als Tochter der OHB enge Zusammenarbeit und sehr spannende Projekte mit einem deutschen Raumfahrt- und Technologiekonzern.
- Internationale Aktivitäten durch die enge Zusammenarbeit mit unserem Partner Hexagon.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an info@geosystems.de.

GEOSYSTEMS GmbH
Friedrichshafener Str. 1
82205 Gilching, GERMANY
T: +49 8105 39883-50
E: ingo@geosystems.de
www.geosystems.de