

## SALES MANAGER

Nemlia ist ein innovatives B2B-Unternehmen, das in enger Zusammenarbeit mit Pflegekräften einen digitalen Assistenten entwickelt hat, der mehr Sicherheit und Zeit für eine personenzentrierte Pflege schafft. Somit adressiert Nemlia gezielt die Herausforderungen des demografischen Wandels wie Fachkräftemangel, steigende Kosten und komplexe Pflegebedürfnisse. Durch Push-Nachrichten werden Pflegekräfte in Echtzeit auf potenzielle Gefahrensituationen hingewiesen, noch bevor diese eintreten. Die Lösung wird individuell an jedes Pflegeheim und dessen Bewohnerinnen und Pflegekräfte angepasst und legt dabei stets den Fokus auf den Mehrwert für die Nutzer\*Innen. Daher wird die Lösung kontinuierlich weiterentwickelt, um benutzerfreundlich, schnell und intuitiv nutzbar zu sein.

### Deine groben Aufgaben im Überblick:

- Verantwortung für den Verkauf unseres SaaS-Produkts in Deutschland
- Identifikation von potenziellen Kunden und aktive Neukundenakquise
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen
- Fokus auf Gewinnung von Neukunden
- Durchführung von Verkaufsgesprächen, Produktpräsentationen und Demos
- Analyse der Kundenanforderungen und bedarfsgerechte Angebotserstellung
- Erreichen von Umsatzzielen und Vertriebskennzahlen
- Identifikation von Upselling- und Cross-Selling-Möglichkeiten bei bestehenden Kunden
- Zusammenarbeit mit dem technischen Team, um die Kundenanforderungen zu verstehen und passende Lösungen anzubieten
- Aktive Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Teilnahme an Messen, Konferenzen und Networking-Veranstaltungen zur Leadgenerierung und Geschäftsentwicklung
- Durchführung von Kundenterminen
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten und Rahmenverträgen
- Fachliche Beratung von Neukunden
- Auftragsverhandlungen und Auftragsverfolgung

### Anforderungen

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Berufserfahrung im Bereich Business, Vertrieb oder einem verwandten Fachgebiet
- Nachgewiesene Vertriebsfolge im B2B-Bereich, idealerweise im Verkauf von SaaS-Produkten
- Verhandlungssicherheit und Überzeugungskraft, um Kunden von den Vorteilen des Produkts zu überzeugen
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Kundenorientierte Denkweise und Fähigkeit, langfristige Beziehungen aufzubauen
- Ergebnisorientierung und die Fähigkeit, Umsatzziele zu erreichen
- Eigeninitiative und Selbstmotivation, um eigenständig neue Kunden zu gewinnen

- Technisches Verständnis und die Fähigkeit, technische Konzepte verständlich zu vermitteln
- Teamorientierung und gute Zusammenarbeit mit verschiedenen internen Teams
- Reisebereitschaft, um Kunden vor Ort zu besuchen

#### **Wir bieten:**

- Flache Hierarchien
- Ein engagiertes, sympathisches und erfahrenes Team, das international tätig ist
- Möglichkeit Deinen Arbeitsalltag durch eigene Ideen zu beeinflussen
- Unterstützung bei Deiner persönlichen Erfolgsstory
- Ein modernes Arbeitsumfeld und eine angenehme Arbeitsatmosphäre
- Flexible Arbeitszeiten
- Eine spannende und herausfordernde Position in einem schnell wachsenden Unternehmen
- Die Möglichkeit, den Kundenerfolg für ein innovatives SaaS-Produkt in Deutschland zu gestalten
- Ein dynamisches und motiviertes Team mit einem offenen und kooperativen Arbeitsumfeld
- Die Chance, mit führenden Unternehmen und Organisationen zusammenzuarbeiten und an deren Erfolg mitzuwirken
- Wettbewerbsfähige Vergütung und attraktive Benefits

#### **Wie Du Dich bewirbst:**

Wenn Du Teil unseres Teams werden möchtest und Lust auf eine spannende und abwechslungsreiche Arbeit hast, dann sende uns bitte Deine Bewerbung an die unten angegebene E-Mail-Adresse. Hierbei sind wir völlig offen und freuen uns auf Deinen eigenen Bewerbungsstil. Uns ist nur wichtig zu erkennen, wieso Du Teil des Nemlias Teams werden möchtest, welche Qualifikationen Du mitbringst und wann Du starten möchtest.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

#### **Kontakt:**

Peer Bentzen

E-Mail: [peer@nemlia.com](mailto:peer@nemlia.com)

Webseite: [www.nemlia.com](http://www.nemlia.com)