

Für unser Team suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Product Sales - Software (m/w/d)

Halle (Saale), Vollzeit

Als Product Sales – Software erwartet Sie ein abwechslungsreicher Job im Vertrieb unserer Softwareprodukte für den nationalen und internationalen Markt der Broadcast- und Medienlandschaft. Als exzellenter, technikaffiner Kommunikator fällt es Ihnen leicht, neue Kunden zu gewinnen und das Bestandskundengeschäft auszubauen. Dabei gehen Sie analytisch und mit hoher Kundenorientierung an das Vertriebsmanagement heran. Sie verfügen über fundierte Kenntnisse der Medien-, Broadcast- und IT-Branche, die Sie bei der Umsetzung Ihres Vertriebstalents perfekt einsetzen können. Die Freude an der Kommunikation mit Kunden und hohe Erfolgsorientierung runden ihr Profil als Vertriebsprofi ab. Ein dynamisches und repräsentatives Arbeitsumfeld in kollegialer Atmosphäre sowie attraktive Benefits sorgen dafür, dass Sie sich von Anfang an bei uns wohlfühlen.

Ihr Tätigkeitsfeld – international und vielfältig:

- ▶ Sie vertreiben Softwareprodukte für Mediensystemlösungen in den Bereichen Broadcast und IT, mit dem Schwerpunkt auf Payoutautomationssysteme und Webapplikationen
- ▶ Sie betreuen eigenverantwortlich unsere Bestandskunden und sind für den Auf- und Ausbau neuer Kundenbeziehungen verantwortlich
- ▶ Sie präsentieren unseren Kunden unser vollständiges Produktportfolio
- ▶ Sie identifizieren die Bedürfnisse unserer Kunden und stimmen darauf die Beratung zu unseren Softwareprodukten ab
- ▶ Als Produktbotschafter nehmen Sie u.a. an Webinaren, Veranstaltungen, Konferenzen, Roadshows und Vor-Ort-Schulungen an und für Ihre Kunden teil

Ihr Profil - businessorientiert mit hoher Technikaffinität, redegewandt und erfolgsorientiert

- ▶ Ausbildung oder Studium im kaufmännischen oder medientechnischen Bereich oder vergleichbare Qualifikation
- ▶ Etablierte Kundenkontakte in der Medienbranche
- ▶ Umfassender Überblick der Hersteller- und Produktlandschaft auf dem internationalen Markt für Mediensystemlösungen
- ▶ Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Softwarevertrieb, vorzugsweise im Bereich webbasierter Technologien
- ▶ Nachgewiesene Erfolge bei der Erreichung von Vertriebszielen und nachweisliche Planungs- und Forecasting-Fähigkeiten im Medien-, Broadcast- und IT-Geschäft mit einem sehr guten Verständnis für diese Branchen
- ▶ Außergewöhnliche Fähigkeiten im Beziehungsmanagement auf Senior- und Mid-Management-Ebene
- ▶ Nachweisliche Fähigkeiten zu Führung und Abschluss komplexer Geschäftsverhandlungen
- ▶ Routinierter Umgang mit Vertriebsmanagement-Software (CRM) und MS Office
- ▶ Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- ▶ Proaktive, durchsetzungsfähige, kommunikative und teamfähige Persönlichkeit mit Unternehmergeist

Unser Angebot - unschlagbar

Wir bieten Ihnen einen sicheren und attraktiven Arbeitsplatz in einem international erfolgreichen und dynamisch wachsenden Medientechnologie-Unternehmen. Ihre berufliche Entwicklung unterstützen wir durch regelmäßige Fortbildungsprogramme. Mit zahlreichen Benefits, wie z.B. flexiblen Arbeitszeitmodellen und einer modernen Arbeitsplatzgestaltung, sorgen wir für ein zeitgemäßes Arbeitsumfeld. Ein offenes und partnerschaftliches Miteinander mit flachen Hierarchien zeichnet unsere Unternehmenskultur aus. Spannende und herausfordernde Aufgaben sowie Aufstiegs-, Veränderungs- und Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb unserer Unternehmensgruppe sind der Motor für Ihre Karriere.



HMS media solutions

member of Qvest Media group

Ihre Bewerbung

Wir haben Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung. Um uns den Bewerbungsprozess zu erleichtern, bitten wir Sie, Ihre Unterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) per E-Mail an folgende Adresse zu senden: jobs@hms-dev.com.

Über HMS media solutions (Teil der Qvest Media Gruppe)

HMS Media Solutions bietet Mediensystemlösungen mit punktgenauen Antworten auf strategische Fragestellungen und innovative Geschäftsmodelle unterschiedlichster Unternehmen. Als organisch gewachsener Dienstleister mit mehr als 20 Jahren Erfahrung entlang vielfältiger nationaler und internationaler Projekte hat sich das Unternehmen als einer der führenden Operatoren integrierter Medien-Eco-Systeme etabliert.