

Für unser Team suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

## **Sales Manager - Software (m/w/d)**

Halle (Saale), Vollzeit

Als Sales Manager - Software erwartet Sie ein abwechslungsreicher Job im Vertrieb unserer Softwareprodukte für den nationalen und internationalen Markt der Broadcast- und Medienlandschaft. Sie sind für die Pflege unserer bestehenden Kundenkontakte verantwortlich und bei der Gewinnung neuer Kundenbeziehungen die treibende Kraft. Die Kernkompetenzen unseres Unternehmens kommunizieren Sie mittels Präsentationen bei unseren Kunden vor Ort oder auf Messen und Roadshows. Die Freude an der Kommunikation mit Kunden und ein selbstbewußtes Auftreten 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 - vielfältig und technologisch:**

- ▶ Vertrieb von Softwareprodukten für Mediensystemlösungen in den Bereichen Broadcast und IT, mit dem Schwerpunkt auf Payoutautomationssysteme und Webapplikationen
- ▶ Eigenverantwortliche Betreuung von Bestandskunden sowie der Auf- und Ausbau neuer Kundenbeziehungen
- ▶ Präsentation unseres Produktportfolios
- ▶ Identifizieren von Kundenbedürfnissen und darauf abgestimmte Beratung zu unseren Softwareprodukten
- ▶ Intensive Reisetätigkeit innerhalb der DACH Region und Teilnahme an nationalen und internationalen Messen, Roadshows, Workshops

### **Ihr Profil - analytisch und strukturiert**

- ▶ Ausbildung oder Studium im kaufmännischen oder medientechnischen Bereich oder vergleichbare Qualifikation
- ▶ Umfassenden Überblick der Hersteller- und Produktlandschaft auf dem internationalen Markt für Mediensystemlösungen
- ▶ Zwei bis fünf Jahre Berufserfahrung im Softwarevertrieb, vorzugsweise im Bereich webbasierter Technologien
- ▶ Freude am Kundenkontakt, sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und ein sicheres, selbstbewußtes Auftreten
- ▶ Sehr gute Englischkenntnisse, Flexibilität, sowie internationale Reisebereitschaft

### **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.

### **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](mailto:jobs@hms-dev.com).

Für Fragen steht Ihnen Herr Tristan Riedel gerne unter der Telefonnummer +49 345 678 789 16 zur Verfügung.

### **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. Als Teil der Qvest Media Unternehmensgruppe verantwortet HMS unter anderem die Entwicklung der Management-Plattform Qvest.Cloud und treibt so maßgeblich die Entwicklung cloudbasierter Systemlösungen im Medienumfeld voran.