Breisach am Rhein (Freiburg)

Sales Manager (m/w/d) Industrial Markets

In dieser Schlüsselrolle gestalten Sie aktiv das Wachstum der Business Unit Industrial.

Sie identifizieren neue Marktchancen im Industrie- und Embedded-Umfeld, gewinnen technische Entscheider und begleiten Projekte von der Erstansprache bis zum erfolgreichen Abschluss. Durch Ihren Einsatz positionieren Sie Memorysolution als bevorzugten Technologiepartner und leisten einen messbaren Beitrag zum Ausbau unserer Marktpräsenz und unseres Umsatzwachstums.

Was sie auszeichnet

- Nachweisbare **B2B-Vertriebserfahrung**, idealerweise mit technischen oder erklärungsbedürftigen Produkten.
- Sie besitzen eine **Hunter-Mentalität**: Sie warten nicht auf Leads – Sie entwickeln sie.
- Sie haben **Feingefühl und Eloquenz** im Kundendialog und verstehen es, technische Mehrwerte klar zu präsentieren.
- Sie arbeiten **strukturiert**, nutzen CRM und Pipeline-Management konsequent und verstehen Vertrieb als Handwerk.
- Sie sind **coachbar**: Sie bringen eigene Ideen ein, sind aber ebenso bereit, bewährte Erfolgsprinzipien anzunehmen und konsequent umzusetzen.
- Belastbarkeit, Abschlussorientierung und ein hoher eigener Qualitätsanspruch zeichnen Ihre Arbeitsweise aus.

Was Sie bei uns erwartet

- Eine Schlüsselrolle mit direkter Anbindung an die Business Unit Leitung und hoher Sichtbarkeit im Unternehmen.
- Ein Umfeld mit unternehmerischer Freiheit, schnellen Entscheidungen und kurzen Abstimmungswegen.
- Attraktive Vergütung mit leistungsabhängigem Anteil und klaren Entwicklungsperspektiven.
- Zugang zu führenden Technologieherstellern sowie Unterstützung durch ein erfahrenes Presales-Team.
- Moderne Arbeitsbedingungen: 20 % Home-Office, professionelle Ausstattung und eine Kultur, die Leistung wertschätzt und fördert.

Bewerben Sie sich mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an: ***bewerbung@memorysolution.de***