Sales Business Consultant (m/w/d)

robotron®

Standort: Dresden | **Karrierelevel:** Berufseinsteiger/Absolvent, Professional, Young Professional

Als Sales Business Consultant bist du in Zusammenarbeit mit unserem Geschäftsbereich Energiewirtschaft sowie dem Vertrieb Energiewirtschaft ein zentraler Akteur zur Gewinnung neuer Kunden und dem Ausbau unserer bestehenden Kundenbeziehungen.

Du bildest die Brücke zwischen Robotron Produkten, dem Vertrieb und Kunden/Interessenten für fachliche Fragen rund um unsere Lösungen im jeweiligen Fachkontext. Durch deine intensive Kundenbeziehung und regelmäßigen Gespräche platzierst du unsere Produkte und Services und erwirkst gemeinsam mit dem Vertrieb Abschlüsse. Ebenso identifizierst du neue Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden und grundsätzlich des Marktes und bringst diese in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Services ein. Als Lösungsfinder kannst du mit Menschen und Technologien gleichermaßen gut umgehen.

Das erwartet dich

- Enge Kontakte zu Product Ownern im Geschäftsbereich Energiewirtschaft, um über neueste Entwicklungen unserer Produkte und Lösungen informiert zu sein
- marktgerechte Beschreibung von Robotron Produkten / Services – insbesondere in Zusammenarbeit mit den energiewirtschaftlichen Fachbereichen, Vertrieb und Marketing
- (Erst-) Präsentationen bei Kunden, um Robotron Produkte / Lösungen / Services / aktuelle Trends zu platzieren und Interesse und Bedarfe zu bedienen und auch zu wecken
- laufende Kundenkontakte auf- und ausbauen – eigenständig als auch in Synchronisation mit den vertrieblichen Account Managern sowie Projektleitern
- Ersteinschätzung von Kundenanforderungen, Entwicklung möglicher Lösungsansätze und Erstkalkulationen für den Angebotsprozess
- Pflege des CRM-Systems und kontinuierliches Vertriebscontrolling
- laufende Mitarbeit im Angebotsprozess, bis hin zur Angebotspräsentation und -verhandlung
- Teilnahme an Messen, Events, Tagungen
- Marktinfos aufnehmen, verarbeiten, Rückkopplung in die Fachbereiche

Das bringst du mit

- Branchenkenntnisse: Fachwissen und Erfahrung in der Energiewirtschaft und/oder im IT-Sektor sind von Vorteil
- Team- und Netzwerkfähigkeit: Zusammenarbeit mit verschiedenen Teams intern zu den Fachbereichen / Squads, Vertrieb, Marketing ebenso wie nach extern zu Kunden, Partnern, Interessenten, usw. durch direkte Kontakte / Termine sowie auch bei Messen, Events, Tagungen, usw.
- Präsentationsfertigkeiten, Eloquenz, um Robotron Themen zu platzieren und neue Themen bei Kunden zu entdecken
- Kundenorientierung und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu verstehen, Beziehungen aufzubauen und Lösungen anzubieten
- Innovationsfähigkeit, in dem Sie gemeinsam mit den Fachteams und Kunden innovative Lösungen entwickeln und auf aktuelle Trends und Entwicklungen der Energiewirtschaft reagieren

Ihre Ansprechpartnerin:
Solveig Surner
+49 351 25859 2780
bewerbung@robotron.de

Robotron Datenbank-Software GmbH
Stuttgarter Straße 29 · 01189 Dresden

www.robotron.de

robotron®

MIT DATEN MEHR BEWEGEN. Robotron ist Partner, wenn es um das Generieren von Mehrwerten durch die effiziente Verwaltung und Auswertung großer Datenmengen geht. Als IT-Unternehmen und umfassender Dienstleister bieten wir unseren Kunden der Energiewirtschaft, Industrie und Öffentlichen Verwaltung Beratungsleistungen und Software-Lösungen. Unser Leistungsangebot umfasst den gesamten Software-Lebenszyklus von der ersten Idee bis zur Verfahrensbetreuung.

Ihre Ansprechpartnerin:
Solveig Surner
+49 351 25859 2780
bewerbung@robotron.de

Robotron Datenbank-Software GmbH
Stuttgarter Straße 29 · 01189 Dresden

www.robotron.de