Business Development & Vertrieb – Software (m/w/d)

München, direkt am Stachus | Homeoffice teilweise möglich | Wellpass

Gute Verbindungen beginnen mit einem Gespräch.

Du hörst genau hin, stellst die richtigen Fragen und erkennst, wo Software den Arbeitsalltag leichter machen kann? Die Telekommunikationsbranche kennst du bereits – oder du hast Lust, sie kennenzulernen und dich in ihre Themen einzuarbeiten? Du möchtest neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln und aus ersten Kontakten langfristige Kundenbeziehungen machen? Dann sollten wir uns kennenlernen.

Wir sind **AND Solution**. Unsere Software unterstützt Unternehmen dabei, Glasfaser-, Koax- und Kupfernetze zu planen, zu dokumentieren und zu betreiben. Zu unserer Kundschaft gehören Netzbetreiber, Stadtwerken, Bauunternehmen und Planungsbüros.

Bei uns verbindest du Business Development mit aktivem Vertrieb: Du erschließt neue Potenziale, bringst Menschen und Lösungen zusammen und gestaltest mit, wie wir unsere Software am Markt positionieren.

Deine Aufgaben

- **Neue Chancen erkennen:** Du beobachtest den Markt, identifizierst passende Unternehmen und entwickelst Ideen, wie wir neue Kundengruppen und Märkte erreichen.
- **Kontakte aufbauen:** Du sprichst potenzielle Kundinnen und Kunden gezielt an – telefonisch, digital und persönlich. Dabei findest du heraus, welche Themen sie beschäftigen und wo AND weiterhelfen kann.
- **Bedarf verstehen und beraten:** Du übersetzt Anforderungen in konkrete Lösungsansätze und präsentierst unsere Software gemeinsam mit unserem technischen Team.
- **Verkaufsprozesse begleiten:** Vom ersten Gespräch über das Angebot und die Verhandlung bis zum Abschluss – du koordinierst alle Schritte.
- **Beziehungen weiterentwickeln:** Du bleibst mit bestehenden Kunden im Austausch und erkennst, wo zusätzliche Lösungen oder Services sinnvoll sind.
- **AND sichtbar machen:** Du vertrittst uns auf Messen und Branchenveranstaltungen und entwickelst mit dem Marketing passende Maßnahmen zur Kundengewinnung.
- **Wissen ins Unternehmen bringen:** Du hältst Kontakte und Verkaufschancen im CRM aktuell und gibst Rückmeldungen aus Kundengesprächen an Entwicklung und Support weiter.

Das brauchst du für die Rolle

- Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Business Development – idealerweise mit Software oder anderen erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen.
- Interesse an Software und technischen Zusammenhängen sowie die Bereitschaft, dich in unsere Lösungen und die Telekommunikationsbranche einzuarbeiten.
- Die Fähigkeit, aufmerksam zuzuhören, verständlich zu erklären und Angebote am tatsächlichen Bedarf auszurichten.
- Eine selbstständige, strukturierte Arbeitsweise: Du setzt Prioritäten, bleibst an Gesprächen dran und hältst Vereinbarungen verlässlich ein.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, mit denen du auch internationale Geschäftsgespräche führen kannst.
- Bereitschaft zu Reisen für Kundentermine, Messen und Verbandstreffen.

Darüber freuen wir uns zusätzlich

- Kenntnisse im Glasfaserausbau, in der Telekommunikation, im Netzmanagement oder im GIS-Umfeld.
- Erfahrung mit Softwarepräsentationen, beratendem Vertrieb oder längeren Entscheidungsprozessen mit mehreren Beteiligten.
- Praxis im Aufbau neuer Märkte, Vertriebswege oder Partnerschaften.
- Erfahrung mit CRM-Systemen und digitalen Werkzeugen zur Kundengewinnung.

Ob Studium, Ausbildung oder Quereinstieg: Uns interessiert, welche Erfahrungen und Ideen du mitbringst.

Was wir dir bieten

- **Flexibilität im Alltag:** Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, teilweise im Homeoffice zu arbeiten.
- **Platz für deine Ideen:** Du kannst unsere Geschäftsentwicklung und unseren Vertrieb aktiv mitgestalten.
- **Perspektiven für dich:** Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, die zu deinen Aufgaben und Zielen passen.
- **München mittendrin:** Ein modernes Büro direkt am Stachus mit bester Anbindung.
- **Zusammenarbeit auf Augenhöhe:** Ein wertschätzendes Team, eine gelebte Du-Kultur und Raum für deine Perspektive.
- **Ein attraktives Gesamtpaket:** Attraktives Gehalt, Zusatzleistungen, Mobilitätszuschuss und Zugang zum Wellpass-Programm.
- **Gut versorgt:** Fritz-Kola und Kaffee-Flatrate. Wasser mit Sprudel gibt’s natürlich auch.

Lass uns ins Gespräch kommen.

Dann schick uns deinen Lebenslauf und ein paar Zeilen dazu, was dich an der Aufgabe reizt, an careers@and-solution.com. Nenne uns bitte auch deinen möglichen Starttermin und deine Gehaltsvorstellung.

Du erfüllst nicht alle Kriterien? Bewirb dich trotzdem – vieles lässt sich lernen.