

# WE ARE

# HIRING!

## JUNIOR SALES MANAGER (M/W/D)

### UNTERNEHMENSBEREICH

Die FELLOWPRO AG ist ein Pionierunternehmen mit Sitz in München, das sich auf die Prozessoptimierung durch innovative, automatisierte Dokumentenverarbeitungslösungen spezialisiert hat. Unser Flaggschiff, DocBits, revolutioniert die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Dokumenten-Workflows handhaben und rationalisieren, und steigert die Effizienz und Genauigkeit aller Abläufe.

Als zuverlässiger Partner von branchenführenden Plattformen wie Infor und SugarCRM ermöglichen wir Unternehmen die nahtlose Integration mit robusten Unternehmenslösungen. Unsere Expertise erstreckt sich auf die Entwicklung maßgeschneiderter Automatisierungsstrategien, die die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden erfüllen und so Wachstum und operative Exzellenz fördern.

Bei der FELLOWPRO AG sind wir bestrebt, ein dynamisches und kollaboratives Umfeld zu schaffen, in dem Innovation gedeiht. Unser Team besteht aus qualifizierten Fachleuten, die mit Leidenschaft modernste Technologien einsetzen, um komplexe geschäftliche Herausforderungen zu lösen. Kommen Sie zu uns und werden Sie Teil eines zukunftsorientierten Unternehmens, in dem Ihre Beiträge einen spürbaren Einfluss haben.

### ROLLENBEREICH

Die FELLOWPRO AG sucht einen dynamischen und erfahrenen Projektmanager zur Verstärkung unseres innovativen Teams in München. Als Projektmanager spielen Sie eine entscheidende Rolle bei der Beschleunigung von Projekten, der Verwaltung der Logistik und der Überwachung von Inspektionen, um einen erfolgreichen Projektabschluss zu gewährleisten. Diese Rolle ist wesentlich für die Aufrechterhaltung des hohen Standards an Effizienz und Exzellenz, für den die FELLOWPRO AG bekannt ist.

### BRANCHE

Softwareentwicklung

### BESCHÄFTIGUNGSART

Vollzeit

## HAUPTAUFGABEN UND VERANTWORTLICHKEITEN

- ✓ **Neukundengewinnung:** Identifizierung und Ansprache potenzieller Geschäftskunden, die von unserer innovativen Lösung profitieren können.
- ✓ **Akquise:** Aufbau und Pflege von Beziehungen zu neuen Kunden, um langfristige Partnerschaften zu etablieren.
- ✓ **Präsentation der Software:** Durchführung von Produktdemos und Präsentationen, um die Vorteile von DocBits klar zu kommunizieren und die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen.
- ✓ **Angebotserstellung:** Entwicklung und Verhandlung von maßgeschneiderten Angeboten und Lösungspaketen.

## QUALIFIKATIONEN

- ➔ Erste Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich Software oder IT-Lösungen
- ➔ Hohe Motivation und ausgeprägter Ehrgeiz, um gesteckte Verkaufsziele zu erreichen und zu übertreffen
- ➔ Begeisterung für innovative Technologien und Interesse an SaaS-Produkten
- ➔ Kommunikative und überzeugende Persönlichkeit mit hoher Kundenorientierung
- ➔ Proaktive und zielorientierte Arbeitsweise
- ➔ Teamfähigkeit und die Bereitschaft, sich in ein dynamisches Umfeld einzubringen

## WIR BIETEN

- ✓ **Innovative Projekte:** Arbeit an spannenden und herausfordernden Projekten mit führenden Technologien.
- ✓ **Weiterentwicklung:** Möglichkeiten zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung in einem dynamischen Umfeld.
- ✓ **Arbeitsumgebung:** Ein kollegiales und unterstützendes Arbeitsklima in einem motivierten Team.
- ✓ **Vergütung:** Attraktive und leistungsgerechte Vergütung sowie zusätzliche Benefits.
- ✓ **Flexibles Arbeiten:** die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten