

Sales Consultant (w/m)

Die ICIDO Group ist führender Anbieter von interaktiven, visuellen Entscheidungssystemen. Mit seinen Lösungen hilft ICIDO, komplexe Produkte und Sachverhalte auch für Nicht-Spezialisten verständlich und begreifbar zu machen. Das schafft die Voraussetzung für eine gemeinschaftliche Entscheidungsfindung über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinaus. Somit können auf der Basis von digitalen (Produkt-)Informationen frühzeitige, zielgerichtete und belastbare Entscheidungen getroffen werden, was sowohl Umsatz- als auch Kostenseite nachhaltig positiv beeinflusst.

Die Visual Decision Platform (VDP) von ICIDO ist die führende Software für eine zielgerichtete, interaktive Entscheidungsfindung auf Basis von Virtual Reality. Die VDP liefert eine Plattform für ein gemeinschaftliches Arbeiten lokaler, global verteilter und abteilungsübergreifender Teams. Effizienzpotentiale in Organisationen, die noch nicht durch Einzelplatzlösungen oder zentrale Systeme gehoben wurden, werden so realisiert. Viele weltweit agierende Unternehmen setzen ICIDOs standardisierte Lösungen ein, die sich problemlos in bestehende Strukturen und Abläufe integriert.

Die Einsatzbereiche erstrecken sich über den gesamten Produktlebenszyklus von Design/Styling, Konstruktion, Montage- und Produktionsplanung bis hin zu Marketing, Vertrieb und Service. Der Kunde erhält von ICIDO eine Komplettlösung bestehend aus Software und Services sowie der notwendigen Hardware, wie bspw. ein Powerwallsystem. ICIDO-Kunden finden sich unter anderem in der Automobilindustrie (BMW, Daimler, Ford, Volkswagen), im Bereich Transportation (Airbus, EADS, MTU, Rheinmetall, Siemens Transportation Systems), dem Maschinen- und Anlagenbau (Trumpf, Festo, MAG und Siemens Power Generation) sowie im Bereich Forschung und Lehre (TU Braunschweig, TU Chemnitz, TU Dresden, TU Ilmenau, Universität Karlsruhe).

Ihre Aufgaben

Sie arbeiten als Sales Consultant (w/m) eng mit unserem Vertrieb zusammen, mit der Zielsetzung, durch Ihr Produkt- und Prozess-Know-how positiv Einfluss auf den gesamten Vertriebsprozess auszuüben. Demonstrationen unserer Software im Kundenumfeld anhand seiner Anwendungsfälle fallen Ihnen leicht und den Vergleich mit Wettbewerbsprodukten scheuen Sie nicht.

Ihre Berufserfahrung

- Mindestens drei Jahre Erfahrung mit dem Schwerpunkt Produktentwicklung, Produktionsplanung oder diskrete Fertigung
- Mindestens zwei erfolgreich durchgeführte Projekte mit Referenzen
- Erfahrungen in der Unterstützung von Vertriebsprozessen
- Idealerweise Erfahrung in der Durchführung von Fortbildungsmaßnahmen

Ihre Kenntnisse

- Abgeschlossenes Studium in einer Ingenieurwissenschaft (Uni/FH/BA) oder vergleichbare Ausbildung mit Berufserfahrung
- Gute Markt- und Einsatzkenntnisse der einschlägigen Tools (CATIA, NX, Pro/E, PLM, CAS, CAE, Digital Factory)
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit und überzeugendes Auftreten
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil
- Präsentations- und Moderationstechniken
- Erfahrungen mit Microsoft Dynamics CRM sind von Vorteil

Standorte

Stuttgart, Darmstadt, Köln, Hamburg, Wolfsburg, München

Wir stellen uns eine pragmatische Persönlichkeit mit Überzeugungskraft und dem Willen zum Erfolg vor. Sie bewegen sich sicher im Umgang mit Ihren Kunden und Kollegen. Sie überzeugen durch Ihre stets zielgerichtete und pragmatische Herangehensweise bei der Lösung der an Sie gestellten Aufgaben.

Sie können sich schnell und sicher in neue Themenbereiche einarbeiten und erarbeiten selbständig Problemlösungen in Ihrem Arbeitsumfeld. Durch Ihre Flexibilität, Ihr Verantwortungsbewusstsein und Ihre gute Selbstorganisation arbeiten Sie kooperativ mit anderen Abteilungen zusammen und führen Aufgaben und Projekte zielstrebig zum erfolgreichen Abschluss.

Kürzere Einsätze im In- und Ausland für Kunden und für Events stellen für Sie ebenso eine interessante Bereicherung des Arbeitsalltages dar wie die Herausforderung, optimierte Prozesse zu gestalten und umzusetzen.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in einem professionellen Team gestaltend an einem Zukunftsmarkt mitzuarbeiten.

Kontakt: Human Resources, ICIDO GmbH, Jurastrasse 8, 70565 Stuttgart
Telefon: +49 (0) 711 27 303 0, Telefax: +49 (0) 711 27 303 110, E-Mail: jobs@icido.com