

## Inside Sales Manager (m/w/d) - Teilzeit möglich

Wir suchen eine\*n Inside Sales Manager\*in für die Verstärkung unseres Teams in Karlsruhe für den Vertrieb in Zentraleuropa. Begleiten und unterstützen Sie unsere Kunden vom ersten kennenlernen bis zum Ausbau als Stammlieferant. Knüpfen Sie neue Kundenkontakte und bauen Sie die Bestehenden aus.

### Wer sind wir?

Bei der Mission die Produktion zu revolutionieren, verwandeln wir Daten in Wissen.

Wir sind ein internationales Data-Science-Unternehmen, spezialisiert auf selbstlernende Systeme und KI, bei der Datenanalyse und Zustandsprädiktion in komplexen Systemen.

2011 aus dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT) heraus gegründet, beschäftigen wir uns am Standort Karlsruhe mit der Entwicklung und Implementierung von KI-Lösungen vom Embedded Gerät bis zur serverbasierten Cloud-Anwendung.

Unsere Stärke liegt dabei in der Entwicklung und Anwendung von maßgeschneiderten Algorithmen zur Verarbeitung von Sensor- und Maschinendaten (Industrie 4.0). Den Fokus liegen wir immer auf ressourcenschonender Programmierung und eine lückenlose Integration in bestehende Steuerungs- und Kontrollsoftware.

Unsere Erfolge finden sich in zahlreichen Branchen, von Medizintechnik und Luftfahrt über Gebäudetechnik und Energieversorgung hin zu Verkehrsunternehmen und nicht zuletzt dem Maschinenbau. Zu unseren Kunden zählen Kleinstunternehmen genauso wie große internationale Industriekonzerne.

### Was erwartet Sie?

Abwechslungsreiche und spannende Projekte im europäischen Umfeld unterschiedlichster Branchen. Verankert in einem solide finanzierten und schnell wachsenden Unternehmen mit modernster Arbeitsumgebung, profitieren Sie von den Benefits eines erfolgreichen Startups, inklusive der Möglichkeit der Mitarbeiterbeteiligung am Unternehmenserfolg.

### Ihre Aufgaben:

- Koordination und Führung von Kundenmeetings in Kooperation mit Sales & Marketing
- Partizipation und Unterstützung bei Messen und Ausstellungen
- Verwaltung und Organisation von Kundenmeetings – und Daten im CRM-System
- Verwaltung von Bestandskunden und Koordinierung von Folgeverträgen
- Koordination und Organisation von Webmeetings mit Neu- und Bestandskunden
- Präsentation unseres Produktportfolios und ihrer neuen Features bei Neu- und Bestandskunden (Remote)



- Koordination der technischen Abklärung im Angebotsprozess und Erstellung von technisch ausgerichteten Angeboten

## Was erwarten wir?

- Abgeschlossenes Studium in BWL oder ein Studium mit ähnlicher Ausrichtung
- Technische Affinität und Interesse an KI-basierten Algorithmen und Softwareprodukten und deren Anwendungsbereichen im B2B-Bereich
- Kommunikationsstärke und Teamwork
- Strukturierter und lösungsorientierter Arbeitsstil
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und Lernbereitschaft
- Geschick, komplexe und/oder abstrakte Dinge und Zusammenhänge auch für Laien verständlich darzulegen
- Eigenverantwortung und Zuverlässigkeit
- Flexibilität und Belastbarkeit im dynamischen Tagesgeschäft
- Sehr gute verbale und schriftliche Kommunikationsfähigkeit in deutscher und englischer Sprache
- Erste Erfahrung im Vertrieb von Cloudsoftware und/oder Softwareentwicklungsdienstleistungen

## Unser Angebot!

- Interessante und abwechslungsreiche Aufgaben, sowohl in der Umsetzung industrieller Lösungen als auch bei spannenden Forschungsthemen
- Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung in technisch komplexen Projekten
- Gestaltungsspielraum im definierten Aufgabenbereich
- Flache Hierarchien und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit auf Augenhöhe
- Entfaltungsmöglichkeiten durch eigenverantwortliches Arbeiten
- Vielfältige Networking-Möglichkeiten
- Attraktiver moderner Arbeitsplatz in einem wachsenden Unternehmen mit sehr guter Verkehrsanbindung in Karlsruhe
- Modernes Arbeiten mit der Möglichkeit zum flexiblen Wechsel zwischen Homeoffice und Büropräsenz
- Regelmäßige Team Events und kostenlose Getränke: Wasser, Tee, Kaffee

## Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an: [career@knowtion.de](mailto:career@knowtion.de)

Ihre Bewerbung richten Sie bitte direkt an die Geschäftsführer:

*Hr. Dr. Frederik Beutler, Hr. Vesa Klumpp und Hr. Dr. Thomas Kopfstedt*

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne unter Telefon: +49 721 486 995-10 zur Verfügung.

