Sales Consultant - Engineering (m/w/d)*

Festanstellung

Vollzeit

Warum zu uns

Empower People. Create Success. Bei Scalian Germany stehen die Mitarbeitenden und das Miteinander im Fokus. Wir brennen für unsere Themen, bringen uns proaktiv ein und geben fachlich und persönlich tagtäglich unser Bestes. Gemeinsam feiern wir unsere kleinen und großen Erfolge, freuen uns aufrichtig für- und miteinander und unterstützen uns gegenseitig. Schaffe einen echten Mehrwert und nutze die vielfältigen Möglichkeiten, Deine Kenntnisse einzubringen und zu vertiefen, eigenverantwortlich Deine Ideen und Projekte voranzutreiben sowie andere zu inspirieren und zu motivieren.

Was wir gemeinsam vorhaben

- **Gewinne neue Kund:innen:** Identifiziere und erschließe aktiv neue Kundenpotenziale im B2B-Umfeld und bring Deine Stärke in der Akquise und im Cold Calling ein.
- **Baue Dein Netzwerk aus:** Entwickle nachhaltige Geschäftskontakte und nutze Dein Gespür für Kommunikation und Networking, um neue Geschäftschancen zu schaffen.
- **Steuere den Akquiseprozess:** Begleite potenzielle Kund:innen eigenständig vom Erstkontakt über die Bedarfsklärung bis hin zum erfolgreichen Geschäftsabschluss.
- **Gestalte Angebote und Ausschreibungen:** Unterstütze den Vertriebsprozess bei der Erstellung und Koordination von Angeboten und Ausschreibungen.
- **Nutze moderne Vertriebskanäle:** Setze CRM-Systeme, GenAI, LinkedIn Sales Navigator und digitale Vertriebsinstrumente gezielt für eine erfolgreiche Marktbearbeitung ein.
- **Behalte Deine Sales-Aktivitäten im Blick:** Dokumentiere Vertriebsaktivitäten strukturiert im CRM und nutze Reportingtools, um Deine Pipeline transparent zu steuern.
- **Stakeholder Management:** Kommuniziere intern und extern und arbeite eng mit Projektteams, Stakeholdern und Kund:innen zusammen.

Worauf Du Dich freuen kannst

Unsere besondere Unternehmenskultur:

- Herzliches und wertschätzendes Miteinander, in dem jede Persönlichkeit zählt
- Offener Austausch und offene Türen - vom Junior bis zum Vorstand
- Zahlreiche Team- und Unternehmensevents, wie unser jährliches Sommerfest zusammen mit unseren Familien

Unsere Benefits für Wohlergehen und Wachstum:

- Smartes Arbeiten, z.B. mobil und mit flexiblen Arbeitszeitmodellen, Möglichkeit für Sabbaticals und Workation
- Zusatzleistungen, z.B. Corporate Benefits, attraktive betriebliche Altersvorsorge und JobRad
- Health Care Benefits, z.B. vergünstigte Mitgliedschaften für Urban Sports Club

Unser gemeinsamer Weg:

- Intensive Einarbeitung durch ein umfangreiches Onboarding und Patenprogramm
- Vielfältige interne Weiterbildungsangebote und externe Fördermaßnahmen
- Internationales Austauschprogramm zur Förderung der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung innerhalb der Unternehmensgruppe

Und vieles mehr.

Was Du wissen solltest

Wir suchen Persönlichkeiten! Daher prüfen wir Deine Bewerbung nicht ausschließlich auf eine bestimmte Stelle bezogen, sondern als eine Bewerbung an das Unternehmen Scalian Germany. In einem persönlichen Gespräch finden wir gemeinsam heraus, ob Deine Ziele und unsere Vorstellungen zueinander passen. **Du findest Dich im Themengebiet und Standort nicht wieder? Sende uns gerne Deine Unterlagen zu – wir berücksichtigen Dich gerne für weitere Projekte an auch an anderen Standorten.**Alles Weitere erzählen wir Dir in einem persönlichen Gespräch. Sende Deine Unterlagen entweder per E-Mail an bewerbung@scalian.de oder nutze den "Bewerben"-Button (Dateigröße max. 35 MB).

Womit Du überzeugst

- Du hast ein abgeschlossenes Studium, eine vergleichbare Ausbildung oder eine entsprechende Qualifikation mit Berufserfahrung im Vertrieb.
- Du bringst fundierte Berufserfahrung im B2B- und Dienstleistungsvertrieb, Business Development oder Consulting mit.
- Du hast Freude an der Neukundenakquise und fühlst Dich im Cold Calling ebenso wohl wie im persönlichen Kundengespräch.
- Du kannst den gesamten Akquiseprozess eigenständig, strukturiert und zielorientiert steuern.
- Du arbeitest routiniert mit CRM-Systemen, idealerweise Salesforce, und bringst Kenntnisse im Umgang mit GenAI, LinkedIn Sales Navigator sowie Reportingtools mit.
- Erste Erfahrungen im Angebots- und Ausschreibungsmanagement runden Dein Profil ab.
- Erfahrungen im Automotive-Umfeld oder ein bestehendes Business-Netzwerk in der Region München sind ein Plus.
- Dich zeichnen eine klare Ausdrucksweise, Kommunikationsstärke, Networking-Kompetenz und ein sicheres Auftreten aus.
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.
- Deine Englischkenntnisse sind gut in Wort und Schrift.
- Du bist bereit für regelmäßige Dienstreisen innerhalb Deutschlands. Darunter verstehen wir die grundsätzliche Flexibilität unter der Woche beim Kunden vor Ort zu sein.

Wer wir sind

Wir bei Scalian Germany sind Brückenbauer zwischen strategischer Unternehmensberatung und operativer Umsetzung. Mit rund 600 Mitarbeitenden sind wir deutschlandweit im Einsatz. Zu uns gehört auch der Energiespezialist con|energy consult gmbh. Mit unseren praxisbezogenen Beratungsmethoden und fundierter Technologieexpertise unterstützen wir namhafte Unternehmen aus den Branchen Automotive, Energie, Luft- und Raumfahrt, Bahn und Verteidigung. Die Herausforderungen unserer Kunden sehen wir als Chance, gemeinsam innovative und zukunftsfähige Lösungen im Technologie-, Projekt- und Prozessmanagement zu schaffen.

*Wir bekennen uns zu den Grundsätzen der Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung. Die Vielfalt unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Bezug auf Geschlecht, Hautfarbe, Alter, Herkunft, persönliche Interessen, Religion, sexuelle Orientierung und Geschlechtsidentität betrachten wir als Bereicherung. Diskriminierendes Verhalten wird von uns nicht toleriert. Dieses Bekenntnis zu Vielfalt und Inklusion haben wir durch die Unterzeichnung der Charta der Vielfalt bekräftigt.