**VERTRIEBSMITARBEITER (M/W/D)**

**Werden Sie Teil einer unseres Teams!**  
  
**TIVAPP – Die Nr. 1 Software-Komplettlösung für Brandschutz-Fachbetriebe** mit Sitz in Nürnberg steht für moderne SaaS-Lösungen, die mobile Dokumentation, Inventarisierung und Abrechnung für den Brandschutz effizient und nutzerfreundlich gestalten. Entwickelt von erfahrenen Brandschutzprofis mit über 20 Jahren Branchen-Expertise, ermöglicht unsere Software digitalen Workflow – auch offline, plattformübergreifend und mehrsprachig.

Im Rahmen der strategischen Expansion in der DACH-Region unter dem Dach der Asolvi Germany GmbH verstärken wir unser Vertriebsteam vor Ort. Wenn du Lust hast, mit TIVAPP digitale Standards im Brandschutz neu zu definieren, bist du bei uns genau richtig!

**Was Sie tun:**

Als Vertriebsmitarbeiter sind Sie unser Gesicht zum Neukunden und gestalten den gesamten Verkaufsprozess aktiv mit. Ihre Hauptaufgaben umfassen:

1. **Neukundengewinnung & Akquise**

* Aktive Ansprache potenzieller Neukunden und Vorstellung unseres Softwareprodukts.
* Durchführung von Produktpräsentationen bei Interessenten und potenziellen Neukunden.
* Aufbau und Pflege eines belastbaren Netzwerks in der Branche.

1. **Markt- und Kundenstrategien**

* Beobachtung und Analyse von Markttrends sowie Entwicklung geeigneter Markt- und Kundenstrategien.
* Besuch von Kunden vor Ort sowie Repräsentation von Asolvi und unserer Lösungen auf Verkaufsmessen.
* Identifikation von Wachstumschancen und deren konsequente Umsetzung.

1. **Verkaufsprozess & Pipeline Management**

* Eigenverantwortliches Management des gesamten Vertriebsprozesses vom Lead bis zum Vertragsabschluss.
* Erstellung und Umsetzung von Verkaufsstrategien zur Erreichung und Übertreffung der gesetzten Ziele.
* Effektive Nutzung von CRM-Tools zur Verwaltung der Vertriebspipeline.

**Was Sie dafür mitbringen:**

* 2–5 Jahre Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Software-Umfeld.
* Freude am Umgang mit Menschen und die Fähigkeit, mit einer offenen und verbindlichen Art zu begeistern.
* Erfahrung in der Ansprache und Gewinnung von Neukunden.
* Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen, idealerweise HubSpot, ist von Vorteil.
* Zielstrebigkeit, Engagement und ein proaktiver Arbeitsstil.
* Erfahrung in der Erstellung von Marktanalysen und deren strategischer Nutzung.
* Sicherer Umgang mit dem Verkaufsprozess und Pipeline Management.
* Strukturierte, selbstständige Arbeitsweise bei gleichzeitiger Teamorientierung.
* Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse.
* **Optional:** Bezug zum Brandschutz (z. B. Feuerwehr oder frühere Tätigkeit in der Branche).

**Was Sie von uns erwarten können:**

Wir bieten Ihnen ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld in einem hochmotivierten und professionellen Team in Nürnberg.

Darüber hinaus erwartet Sie:

* Ein internationales, wertorientiertes Unternehmen mit einer offenen, ehrlichen und kollaborativen Unternehmenskultur.
* Wettbewerbsfähige Vergütung mit Altersvorsorge und 30 Tagen Urlaub pro Jahr.
* Raum für Kreativität und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen.
* Flache Hierarchien, direkte Kommunikationswege und ein unkompliziertes Arbeitsumfeld.
* Weiterentwicklungsmöglichkeiten, z. B. Business-Englisch-Kurse.
* Hybrides Arbeiten mit 3 Tagen im Büro in Nürnberg (Montag – Mittwoch) und 2 Tagen Home Office.

**SIE GLAUBEN, ZU UNS ZU PASSEN?**

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen – ausschließlich per E-Mail an:

**bewerbung@asolvi.com**