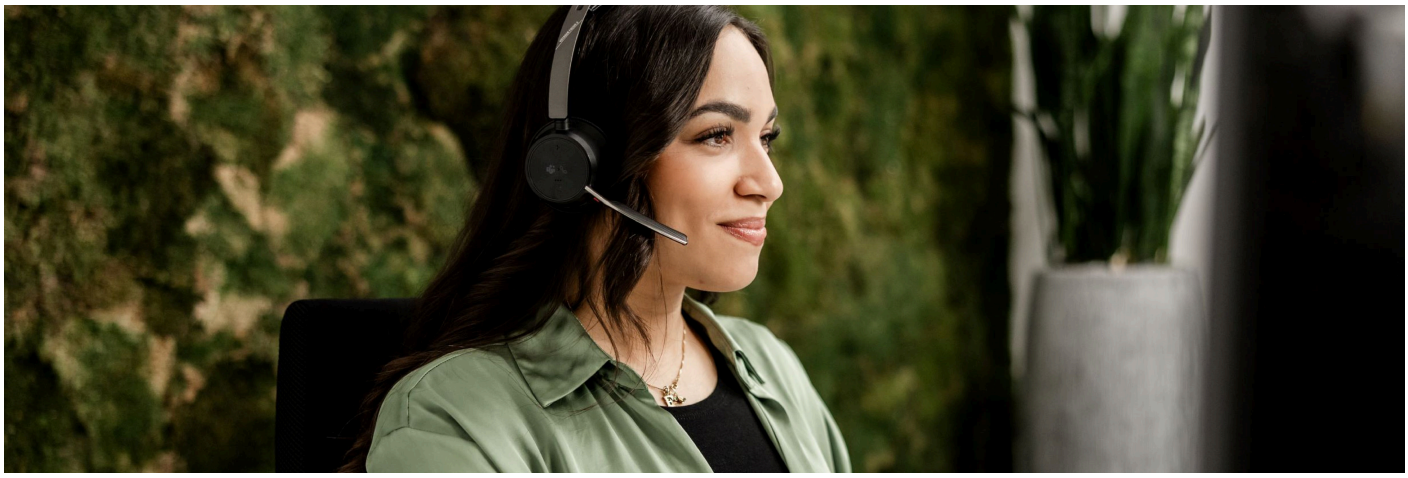


Sales Executive (m/w/d)

Ingentis ist ein spezialisierter Softwareanbieter für Organizational Analytics & Design, Organisationsvisualisierung sowie datenbasierte Einblicke in Unternehmensstrukturen und die Personalorganisation. Mit unseren Lösungen unterstützen wir Unternehmen dabei, ihre Organisation leistungsfähiger, anpassungsfähiger und zukunftssicher aufzustellen. Durch die nahtlose Bereitstellung von Organisationsdaten in Echtzeit ermöglichen wir kontinuierliche Transformationen und eine schnelle Reaktion auf Veränderungen – damit Menschen und Organisationen ihr volles Potenzial entfalten können.

Mehr als 2.000 Kunden weltweit – darunter zahlreiche Unternehmen der Global Fortune 500 – vertrauen auf die Lösungen von Ingentis. Unsere Software wird in über 50 Ländern eingesetzt. Mit Standorten in Deutschland, den USA, Frankreich und dem Vereinigten Königreich sind wir international aufgestellt. Als Premium-Partner führender HCM-Plattformen wie SAP, Workday, Oracle, UKG und ADP integrieren sich unsere Lösungen nahtlos in mehr als 100 bestehende HR- und IT-Systeme. So helfen wir Unternehmen, ihre Organisationsleistung nachhaltig zu steigern und sich langfristig erfolgreich für die Zukunft aufzustellen.

JETZT BEWERBEN

Deine Aufgaben

- Aufbau und Entwicklung von **Enterprise-Sales Opportunities** in enger Zusammenarbeit mit den Teams aus Sales Development (SDR), Marketing, Partnering & Consulting.
- Aufbau und Pflege strategischer Beziehungen zu Stakeholdern aus den Bereichen **HR, HR-IT, IT**, Operations und Transformation.

- **Steuerung komplexer Enterprise-Sales-Prozesse** – von der Bedarfsanalyse über die Vertragsverhandlung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Durchführung beratender Kundengespräche (**Consultative Selling**) sowie Positionierung der Ingentis-Lösungen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Presales- und Produktteams zur Erstellung **maßgeschneiderter Produktdemonstrationen** und Business Cases.
- Pflege eines verlässlichen **Sales Forceasts** sowie professionelles Pipeline- und Opportunity-Management in **Salesforce**.
- Weitergabe von Marktkenntnissen, Kundenfeedback und Wettbewerbsinformationen zur Unterstützung der **internationalen Wachstumsstrategie** von Ingentis.
- Unterstützung bei der **Weiterentwicklung skalierbarer Go-to-Market-Strategien**, Messaging-Frameworks und Initiativen zur internationalen Marktexpansion.

Dein Profil

- Mindestens **5 Jahre Erfahrung im full-cycle B2B-Enterprise-Sales** für SaaS-Lösungen im HR-IT- bzw. HR-Tech-Umfeld – von der Neukundenakquise bis zum Vertragsabschluss.
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb **komplexer Software- oder HR-Technologie-Lösungen** an Enterprise-Unternehmen.
- Erfahrung in der **Zusammenarbeit mit Entscheidungsträgern** und bereichsübergreifenden Stakeholdern aus HR, HR-IT, IT, Operations, Transformation, Workforce Planning oder Digitalisierung.
- Erfahrung im Account-Based Selling sowie in der **Steuerung komplexer Vertriebsprozesse** mit mehreren Entscheidungsträgern.
- Nachweisbare Erfolge beim Aufbau einer Vertriebspipeline durch **strategische Outbound-Aktivitäten** – nicht ausschließlich durch die Bearbeitung eingehender Leads.
- Ausgeprägte Fähigkeiten im **beratenden Vertrieb** in der Bedarfsanalyse, Verhandlungsführung und im Stakeholder-Management.
- Erfahrung im Umgang mit **Einkaufs-, Rechts-, IT-Sicherheits- und Compliance-Prozessen** in Enterprise-Unternehmen.
- Sehr gute **organisatorische, analytische und kommunikative** Fähigkeiten.
- Verhandlungssichere **Deutsch- und Englischkenntnisse** in Wort und Schrift.

Das ist bei uns selbstverständlich

- Flexible Einteilung der Arbeitszeit

- Bis zu 32 Tage Urlaub
- Corporate Benefits
- Steuerfreier Sachbezug und Mobilitätszuschuss
- Anteiliges Arbeiten aus dem Homeoffice möglich
- Moderne und klimatisierte Büroräume mit höhenverstellbaren Schreibtischen
- Möglichkeit zu Firmenwagen, Bikeleasing oder BAV
- Gemeinsame Firmenevents und Aktivitäten, wie Kicker, Billard, Poker, Sport
- Kostenlose Softgetränke, Kaffee, Obst, Schokolade, Eis, Massagen
- Wir sind alle per Du
- Du kannst deinen Spleen ausleben, sei es das Kuscheltier, ein Nerd-Spielzeug oder dein Beat auf den Ohren

JETZT BEWERBEN



Bei Fragen steht dir Marcel Aflatoon sehr gerne unter marcel.aflatoon@ingentis.com zur Verfügung.

Ingentis Holding GmbH,
Raudtener Str. 7, 90475 Nürnberg
www.ingentis.de

Mach dir deinen eigenen Eindruck von Ingentis auf https://www.ingentis.de/