

Zur Verstärkung unseres ESI-Teams suchen wir
zum nächstmöglichen Zeitpunkt
in München, Stuttgart oder Neu-Isenburg eine(n)

Account Manager - IC.IDO (m/w)



Ihre Aufgaben:

- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen, sowie die Gewinnung von Neukunden in Süddeutschland, Österreich und der deutsch-sprachigen Schweiz
- Strategisches Vorantreiben der Sales-Aktivitäten
 - Positionierung von IC.IDO in den Bereichen Virtual Engineering, Virtual Build u. Virtual Service
 - Dienstleistungsprojekte (Schulung und Beratung), um den Einsatz der IC.IDO-Software zu unterstützen
 - Neue Themen: Industrie 4.0 (Digitalisierung und Vernetzung des Produktionsprozesses)
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produkt-Management zum Treiben strategischer Themen
- Angebotserstellung und Preisverhandlung (Software Lizenzen und Dienstleistungen) inkl. Rahmenverträge
- Abgestimmtes Vorgehen mit der technischen Abteilung der ESI GmbH (Pre-/Postsales), inkl. der Definition und Umsetzung von verkaufsfördernden Maßnahmen
- Regelmäßige Erstellung von Reportings und Forecasts
- Präsentation des Unternehmens auch bei Marketingveranstaltungen, Meetings und Seminaren

Ihre Qualifikation:

- Erfolgreich abgeschlossenes Ingenieur-Studium mit Schwerpunkt Fertigungstechnik oder Produktentwicklung (CIM, CAM, CAE)
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von technischen Softwarelösungen im Bereich Automotive und/oder Maschinenbau
- Überzeugungskraft und exzellente Präsentationsfähigkeit
- Bereitschaft, sich in technische Themen einzuarbeiten
- Sie kommunizieren zielgerichtet und professionell auf verschiedenen Hierarchieebenen des Kunden
- Gute analytischen Fähigkeiten
- Talent zum Netzwerken
- Wir suchen Sie, wenn Sie eigenverantwortlich und mit dem richtigen Fokus und strukturiert arbeiten
- Sie sind ein Teamplayer, und die Zusammenarbeit mit Ihnen ist geprägt von Zuverlässigkeit und der Überzeugung, dass man große Ziele nur gemeinsam erreichen kann
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse (in Wort und Schrift)
- Versiert im Umgang mit MS Office und CRM-Tools
- Hohe Reisebereitschaft (Süddeutschland, Österreich, Schweiz)

Wer wir sind:

ESI ist ein weltweit führender Anbieter von Virtual Product Engineering-Software und Dienstleistungen und beschäftigt weltweit mehr als 1100 Spezialisten, um die Bedürfnisse der Kunden in nahezu allen Branchen in über 40 Ländern zu adressieren.

Seit über 40 Jahren unterstützt ESI industrielle Hersteller dabei, physische Prototypen, durch virtuelle Abbildung der Herstellung, Fertigung und Prüfung zu ersetzen. Virtual Prototyping erlaubt ESI-Kunden, die Leistung ihrer Produkte unter Berücksichtigung der Fertigungshistorie unter unterschiedlichen Gegebenheiten am Computer zu evaluieren. Um Kundeninnovationen bestmöglich zu unterstützen, integrieren ESI-Lösungen die neusten Technologien (High Performance Computing und Virtual Reality). Unternehmen können so ihre Produkte zum Leben erwecken, lange bevor sie physisch existieren.

Interessiert?

Wenn Sie unser Team verstärken wollen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung (Lebenslauf, möglicher Starttermin und Gehaltsvorstellung) per e-mail an: Jobs.EMEA@esi-group.com

ESI GmbH, Siemensstraße 12b, 63263 Neu-Isenburg. Ihre Ansprechpartnerin: Katja Schwarz, Human Resources.

www.esi-group.com

