

Position:
Sales Development Manager (m/w/d)

THREEDY GmbH

Fraunhoferstraße 5
64283 Darmstadt

recruiting@threedy.io
www.threedy.io

THREEDY GmbH



Wir sind Threedy, ein dynamisches Startup in Darmstadt - **always High-Tech!**
Entstanden ist die Threedy GmbH Ende 2020 als Ausgründung vom Fraunhofer-Institut für Graphische Datenverarbeitung IGD.

Threedy entwickelt und vertreibt **instant3Dhub**, - die erste Visual-Computing-as-a-Service-Technologie. instant3Dhub verbindet modernste Technologien aus den Bereichen Rendering und Cloud. Damit revolutionieren wir den industriellen Einsatz von 3D Daten.

Threedy ermöglicht den produktiven Einsatz von Mixed Reality und digitalen Arbeits-szenarien in beliebigen Industrieanwendungen einfach und unkompliziert. Schon seit Jahren schätzen uns namhafte Kunden wie BMW, Daimler, Siemens und Porsche. Das Threedy Team umfasst derzeit 20 Mitarbeiter und unser Setup steht. **Jetzt legen wir richtig los und suchen aktuell motivierte Kollegen (m/w/d) um vertrieblich richtig durchzustarten!**

Du fühlst dich im Vertrieb von erklärungsbedürftiger Software zu Hause und hast Lust auf ein hoch-innovatives Umfeld? Du willst dabei sein, um neue Potenziale in unseren Schlüsselindustrien (Automotive, Maschinen- und Anlagenbau) zu generieren?

Wenn du dann auch noch als erste Anlaufstelle potenzielle Kunden für die Herausforderungen der Industrie und der verschiedenen Anwendergruppen begeistern kannst, - ist Threedy der richtige Arbeitgeber für dich! **Als unser Sales Development Manager (m/w/d) mit Drive und Leidenschaft sind das deine Verantwortlichkeiten:**

- Du identifizierst neue Leads und baust schnell eine professionelle Beziehung zu potenziellen Kunden auf. Hierzu nutzt du überwiegend Outbound Calls.
- Bei der durchgeführten Erstansprache weckst du erstes Interesse beim Lead
- Mit deiner offenen Art und durch deine technische Auffassungsgabe erfährst du rasch die Herausforderungen beim potenziellen Kunden, welche du in Business Potenziale überführst
- Du qualifizierst den Kunden im Hinblick auf potenzielle Nutzungsmöglichkeiten und präsentierst ihm eine erste Demo
- Du optimierst unsere „Best practice“ Strategien für die Neukundenansprache mit dem Team

Dein Profil

Der Mehrwert des Kunden steht bei dir immer im Fokus und du schaffst es, komplexe Zusammenhänge mit dem Kunden gemeinsam in „Value-added“ Lösungen zu überführen. Du agierst als „Trusted Advisor“ und dein Pionier-Geist treibt dich ebenso an, wie das Interesse zu wachsen!

- Du hast ein abgeschlossenes Ingenieurstudium oder ein Diplom in einem (technischen) Studiengang, wie Engineering bzw. Anlagen- oder Maschinenbau.
- Du bringst praktische Erfahrung aus dem (vertrieblichen) Umfeld industrieller Software oder Konstruktionssoftware/ -lösungen mit, gerne aus den Bereichen Automotive oder Maschinen- bzw. Anlagenbau
- Du liebst den Kontakt mit Menschen und hörst ihnen gerne zu um ihre Bedürfnisse sowie Probleme zu erkennen und zu verstehen.
- Du hast hervorragende Kommunikationsfähigkeiten. Du telefonierst einfach gerne.
- Du bist eine lösungsorientierte Persönlichkeit mit analytischen Fähigkeiten und einem sehr strukturierten Arbeitsstil.
- Du bist ein echter Teamplayer, der Gestaltungsspielräume nutzt, um erfolgreich zu sein.
- Du kannst in regelmäßigen Abständen unkompliziert nach Darmstadt ins Office kommen.
- Du hast exzellente Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie gute Englischkenntnisse

Was dich erwartet

- **Deep Tech Produkte:** Wir bieten unseren Kunden ein cooles Produkt auf Basis einer echten Zukunftstechnologie. Hierbei bewegen wir uns aktuell in einem Markt ohne echte Wettbewerber. Mit modernsten Technologien revolutionieren wir den industriellen Einsatz von 3D - heute und in der Zukunft!
- **Aufstiegschancen:** Der Grundstein für unser deutliches Wachstum ist gelegt. Bei Threedy hast du die Chance, deine Fähigkeiten unter Beweis zu stellen und deinen individuellen Karrierepfad zu gestalten und zu gehen.
- **Team:** Unser starkes und ambitioniertes Kernteam konnte am Fraunhofer Institut über Jahre sehr viel Kompetenz und Knowhow aufbauen. Wir bieten eine moderne und offene Teamkultur, in der du sehr viel lernen kannst. Erfolg ist bei uns immer eine Teamleistung - wir ziehen alle an einem Strang!
- **Jobsicherheit:** Durch solide und langfristige Investoren sowie eine marktgerechte Vergütung.
- **Flexibilität:** Strukturiere dir deine Zeit selbst, um möglichst effizient und erfolgreich zu arbeiten! Wir unterstützen Homeoffice.
-
-

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf die Übersendung deiner Bewerbungsunterlagen, idealerweise gleich mit einem Motivationsschreiben.