

PLAN4 Software GmbH ist ein innovatives Unternehmen mit Sitz in Freiburg, das Bestandsimmobilienhaltern hilft, ihre Sanierungs- und Instandhaltungsprozesse digital und effizient zu gestalten. Neben unserer Softwarelösung PLAN4 GebäudeCheck bieten wir auch umfangreiche Dienstleistungen und Consulting an, um unseren Kunden bei der Einführung und Optimierung ihrer Prozesse zu unterstützen. Unser Ziel ist es, Gebäude effizienter, nachhaltiger und zukunftsfähig zu machen.

Für die Expansion und Betreuung unserer Kunden suchen wir Dich als **Sales Manager im Außendienst (m/w/d)** für die Region Rheinland-Pfalz, Hessen und Saarland. Du arbeitest hybrid und betreust Bestandsimmobilienhalter direkt vor Ort – vorzugsweise ausgehend von deinem Wohnsitz im Raum Frankfurt/Mainz. Dein Onboarding findet in unserem Head Office in Freiburg im Breisgau statt.

Deine To-Do's:

- Vertrieb von Softwarelösungen und Dienstleistungen: Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess – vom Erstkontakt über die Präsentation unserer Software und Services bis zum Vertragsabschluss.
- Beratung und Consulting: Unterstützung der Kunden bei der Implementierung unserer Software und Optimierung ihrer Instandhaltungsprozesse.
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen mit Fokus auf Bestandsimmobilienhalter wie Kommunen, Wohnungsunternehmen und Gewerbebetreibende.
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten durch gezielte Markt- und Wettbewerbsanalysen.
- Teilnahme an Messen, Kongressen und Netzwerkveranstaltungen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketing- und Produktteam.

Deine Skills:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännisch oder technische Ausbildung, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb, Immobilienwirtschaft, Bauwesen oder Consulting.
- Erfahrung im Außendienst und nachweisbare Erfolge im B2B, vorzugsweise in der Software-, Immobilien- und Beratungsbranche.
- Erfahrung mit Dienstleistungen und Freude an beratungsorientiertem Vertrieb.
- Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft, Begeisterungsfähigkeit und hohes Maß an Eigeninitiative.
- Eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise mit viel Eigenmotivation zeichnen dich aus.
- Du bist mobil und möchtest deinen Arbeitstag nicht nur am Schreibtisch sondern unterwegs verbringen denn dein Homeoffice dient als Basis für deine Außendiensttätigkeit.

Unsere Benefits:

- Eine spannende Tätigkeit mit einem innovativen und nachhaltigen Produktportfolio.
- Offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen.
- flexibles, hybrides Arbeitsmodell mit eigenem Verantwortungsbereich und großen Gestaltungsmöglichkeiten.
- Umfassende Einarbeitung und regelmäßige Schulungen in Software, Dienstleistungen und Beratungsprozessen.
- Attraktive Vergütung mit erfolgsabhängigem Bonusmodell.
- Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung.
- Entsprechendes „Fully mobile enabled“ Paket.
- Edenred Gutscheinkarte.
- Jobrad etc.

www.plan4software.de

PLAN4

SALES MANAGER AUßENDIENST (M/W/D)

Region Rheinland-Pfalz, Hessen,
Saarland

