Flexora

Sales & Account Manager (m/w/d)

Standort	Start	Umfang	Kontakt
Dresden (hybrid), Reise nach Bedarf	ab sofort	Vollzeit	jobs@flexora.de

Über Flexora

Flexora entwickelt und produziert folienbasierte Sensorsysteme, mit denen Unternehmen industrielle Anlagen einfach und datenbasiert überwachen können. Unsere selbstklebenden Sensorfolien werden direkt auf Anlagen, Bauteilen oder Rohrleitungen angebracht und erfassen Temperatur, Feuchtigkeit und Druck kontinuierlich, großflächig und ohne Eingriff in den laufenden Betrieb.

Als Spin-off der TU Dresden verbinden wir Materialwissenschaft, Sensorik und Software zu industrietauglichen Lösungen. Unsere Mission: Datenerfassung in der physischen Welt einfacher, flexibler und kosteneffizienter zu machen.

Wen wir suchen

Eine strukturierte, neugierige Vertriebspersönlichkeit, die B2B-Kunden versteht, technische Lösungen greifbar macht und Pilotprojekte bis zum Vertrag voranbringt.

Deine Aufgaben

- **Aktive Markterschließung:** Du identifizierst passende Unternehmen und sprichst potenzielle Kunden aktiv an – telefonisch, per E-Mail, auf Messen, Veranstaltungen und vor Ort.
- **Bedarfe verstehen:** Du findest heraus, wo Flexora echten Mehrwert schafft, entwickelst mit Kunden erste Anwendungsfälle und qualifizierst daraus Verkaufschancen.
- **Dranbleiben bis zum Abschluss:** Du steuerst Follow-ups, Angebote und nächste Schritte strukturiert vom Erstkontakt bis zum Pilotprojekt oder Vertrag.
- **CRM & Pipeline-Management:** Du dokumentierst Kontakte, Gespräche, Aufgaben und Chancen sauber und machst deine Arbeit für das Team nachvollziehbar.
- **Interne Zusammenarbeit:** Du übersetzt Kundenbedarfe für Entwicklung, Geschäftsführung und Marketing und verstehst Vertrieb als Teamaufgabe.

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium, z. B. Wirtschaftsingenieurwesen, BWL, Energietechnik, Ingenieurwesen, Naturwissenschaften o. ä.
- Mehr als zwei Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Account Management.
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und Verständnis für saubere Pipeline-Pflege.
- Strukturierte, proaktive Arbeitsweise und professioneller Auftritt beim Kunden.
- Deutsch auf C2-Niveau, Englisch auf C1-Niveau.
- Führerschein Klasse B.

Wünschenswert

- Erfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger technischer Produkte, idealerweise im Industrie-, Energie-, Gebäude- oder Anlagenumfeld.
- Grundverständnis in Wärmeversorgung, Klimatechnik, Gebäudeautomation, MSR-Technik, Energiemanagement oder industriellen Prozessen.
- Erfahrung in Startups, Scale-ups oder kleinen Teams, in denen Prozesse aktiv mit aufgebaut und weiterentwickelt werden.

Passt es zwischen uns?

Neben fairer Vergütung bieten wir flexible Arbeitsbedingungen, ein starkes technisches Team und die Möglichkeit, den Vertrieb eines Deep-Tech-Startups aktiv mit aufzubauen.

Du arbeitest eng mit Entwicklung, Geschäftsführung und Marketing zusammen. Entscheidungen sind bei uns direkt, pragmatisch und datenbasiert.

Wir schätzen Neugier, Verlässlichkeit, Eigeninitiative und die Bereitschaft, Dinge auszuprobieren, zu lernen und gemeinsam besser zu werden.

Bereit, etwas zu bewegen?

Dann schick uns deinen Lebenslauf und eine kurze Nachricht an jobs@flexora.de. Wir melden uns so schnell wie möglich bei dir zurück.

Telefon: +49 351 25060555 • jobs@flexora.de • www.flexora.de

We want you!

Flexora begrüßt Bewerbungen unabhängig von Geschlecht, Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexueller Orientierung. Die Bezeichnung (m/w/d) steht für eine geschlechtsneutrale Ausschreibung.