


# PR/087634 | Pre / Technical Sales(m / f / d)

## Job Information

**Recruiter**
JAC Recruitment Germany

**Job ID**
1616098

**Industry**
IT Consulting

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Germany

**Salary**
Negotiable, based on experience

**Refreshed**
November 3rd, 2026 12:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 6 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Business Level

**Minimum Japanese Level**
None

**Minimum Education Level**
Associate Degree/Diploma

**Visa Status**
No permission to work in Japan required

## Job Description

**UNTERNEHMENSÜBERSICHT**
Ein global tätiges Softwareunternehmen mit Spezialisierung auf Entwicklerwerkzeuge, UI-Komponenten, Reporting-Lösungen, Tabellenkalkulationsplattformen, Dokumenten-APIs sowie Technologien für die Entwicklung von Unternehmensanwendungen.

Seit mehr als 40 Jahren unterstützt das Unternehmen Softwareentwickler, Softwarearchitekten und Unternehmen dabei, geschäftskritische Anwendungen effizienter zu entwickeln – durch innovative Entwicklungstools und Softwarelösungen. Die Produkte werden weltweit von Entwicklern und Unternehmen eingesetzt und unterstützen moderne Anwendungsentwicklungen in den Bereichen Web, Desktop, Cloud und Mobile.

Das Unternehmen ist weltweit in Europa, Nordamerika und Asien vertreten. Internationale Teams arbeiten eng in den Bereichen Produktentwicklung, Customer Success und Business Development zusammen. Im Rahmen der kontinuierlichen Investitionen in den europäischen Markt baut die deutsche Organisation ihre technischen Kompetenzen sowie ihre lokale

Präsenz weiter aus, um die steigende Nachfrage in der gesamten EMEA-Region zu bedienen.

Diese Position bietet die einzigartige Möglichkeit, an der Schnittstelle zwischen Technologie, Produktstrategie und Kundenbetreuung zu arbeiten und dabei direkt mit Stakeholdern in Europa, Japan und Nordamerika zusammenzuarbeiten.

**AUFGABENBESCHREIBUNG**
Als **Pre-Sales** / **Technical Sales** Representative mit Schwerpunkt auf Outbound Sales, Partnervertrieb und Inside Sales sind Sie für die Vermarktung, den Vertrieb sowie die operative Abwicklung unserer komponentenbasierten Softwareprodukte auf Basis von JavaScript- und .NET-Technologien verantwortlich.

Darüber hinaus übernehmen Sie die Umsetzung von Vertriebsaktivitäten zur Erreichung der Umsatz- und Profitabilitätsziele des Unternehmens und tragen Mitverantwortung für die Erreichung der Team-KPIs.

**HAUPTAUFGABEN & VERANTWORTLICHKEITEN**
Sie verantworten Vertriebsaktivitäten sowie die Auftragsabwicklung für weltweit vertriebene Entwicklungswerkzeuge und Entwicklungsplattformen für Kunden in Deutschland, Europa und dem Nahen Osten.

- Durchführung von Vertriebsaktivitäten, einschließlich Pre-Sales, Technical Sales und Outbound Sales über Kundenbesuche, Telefon, E-Mail sowie Networking auf Messen und Entwicklerveranstaltungen.
- Verantwortung für den Partnervertrieb, einschließlich Aufbau und Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen zu Vertriebspartnern sowie Unterstützung per E-Mail, Telefon, Meetings und gemeinsamen Vertriebsaktivitäten.
- Planung und Organisation von Messeauftritten, Durchführung gemeinsamer Marketing- und Vertriebsaktivitäten, Unterstützung bei der Steigerung von Conversion- und Wiederkaufsraten bestehender Kunden in Zusammenarbeit mit dem Customer-Success-Team sowie Unterstützung des Außendienstes bei größeren Projekten.
- Umsetzung von Web-Marketing-, Social-Media- und One-to-One-Marketingmaßnahmen sowie Nutzung von KI-Lösungen zur Optimierung der Vertriebs- und Auftragsprozesse.
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Operations, Customer Support, Finance, Management sowie dem Headquarter in Japan und weiteren internationalen Niederlassungen.
- Erstellung, Prüfung und Verwaltung verschiedener Vertragsarten.
- Abwicklung von Softwarebestellungen und elektronischen Auslieferungsprozessen, einschließlich Rechnungsstellung, Zahlungsabwicklung, Datenpflege und Stammdatenmanagement.
- Betreuung eines vielfältigen Kundenstamms, darunter Softwareentwicklungsunternehmen (ISVs), Finanzdienstleister, AI-Unternehmen, Energieversorger, SaaS-Anbieter, Industrieunternehmen, Solution Provider sowie IT-Abteilungen unterschiedlichster Organisationen.
- Teilnahme an Kundenmeetings, Fachveranstaltungen und Geschäftsreisen innerhalb Deutschlands sowie international.

**IHRE VORTEILE**
**Technisches Gesicht der EMEA-Region**

- Werden Sie zu einer der zentralen technischen Ansprechpersonen für Unternehmenskunden in Europa und tragen Sie aktiv zur Produktstrategie und zum Geschäftswachstum bei.

**Hohe Sichtbarkeit und direkter Einfluss**

- Arbeiten Sie direkt mit Kunden, dem Executive Management, Produktteams und internationalen Stakeholdern zusammen. Ihr Beitrag hat direkten Einfluss auf Kundenerfolg und Marktwachstum.

**Flexibles Arbeitsumfeld**

- Das Unternehmen bietet flexible Arbeitsmodelle mit Hybrid- und Remote-Optionen innerhalb Deutschlands und ermöglicht dadurch ortsunabhängiges Arbeiten.

**Exzellente Entwicklungsmöglichkeiten**

- Mit dem weiteren Wachstum des europäischen Geschäfts ergeben sich attraktive Karriereperspektiven im Bereich Leadership, Pre-Sales Management, Customer Engineering oder Strategic Business Development.

**ERFORDERLICHE QUALIFIKATIONEN**
**Must-have**

- Mindestens 7 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Business-Softwarelösungen für Unternehmenskunden (Inside Sales, Outside Sales und/oder Partner Sales).
- Technischer Hintergrund als Softwareentwickler oder Software Engineer mit Interesse an einer Karriere im Vertrieb, Technical Sales oder Business Development.
- Verhandlungssichere Englisch- oder Deutschkenntnisse (weitere europäische Sprachen sind von Vorteil).
- Für europäische Kandidaten sind Englisch sowie mindestens eine weitere europäische Sprache (z. B. Französisch, Italienisch oder Spanisch) wünschenswert.
- Fähigkeit, interne Dokumentationen und technische Unterlagen in englischer Sprache sicher zu lesen und zu verstehen.

**FACHLICHE KENNTNISSE & ERFAHRUNGEN**

- Erfahrung mit JavaScript- und/oder .NET-Technologien.
- Kenntnisse moderner Cloud-Plattformen wie Azure, AWS oder Google Cloud Platform (GCP).
- Erfahrung im Vertriebsinnendienst oder Sales Operations.
- Berufserfahrung als Softwareentwickler oder Software Engineer.
- Erfahrung im Direktvertrieb, Partnervertrieb oder technischen Vertrieb von Unternehmenssoftware.
- Erfahrung als Teamleiter bzw. in der Führung von Teams zur Erreichung von Umsatz- und Profitabilitätszielen.
- Hohe Motivation für die Arbeit in einem internationalen Umfeld sowie die Zusammenarbeit mit Teams und Stakeholdern aus Japan.
- Erfahrung mit CRM-Systemen (idealerweise Microsoft Dynamics 365) sowie AI-Tools.
- Grundkenntnisse im Vertragsrecht bzw. Erfahrung in der Erstellung und Prüfung von Verträgen.

**IDEALER KANDIDAT**

- Möchte seine Erfahrungen in einem internationalen Wachstumsunternehmen einsetzen und schätzt die Möglichkeit, Dinge eigenständig aufzubauen und mitzugestalten.
- Übernimmt Verantwortung für Vertriebsaktivitäten und Teamsteuerung auf Basis klar definierter Ziele und Strategien.
- Arbeitet selbstständig, bringt eigene Ideen ein und sucht aktiv nach Lösungen, anstatt auf Anweisungen zu warten.
- Ist ein Teamplayer mit ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten und arbeitet souverän mit internationalen Kollegen und Kunden zusammen.
- Verfügt über ausgeprägte Business-Kommunikationsfähigkeiten und gewinnt schnell das Vertrauen von Kunden.
- Lebt die Werte von Diversity & Inclusion und arbeitet respektvoll und partnerschaftlich mit Menschen unterschiedlicher kultureller Hintergründe zusammen.

**VISION DES DEUTSCHEN STANDORTS**

- Das Unternehmen verfolgt die Vision, durch innovative Technologien einen positiven Beitrag für die Gesellschaft zu leisten. Aufbauend auf einer bereits über zehn Jahre gewachsenen Kundenbasis in Europa wurde der Standort

Düsseldorf gegründet, um Marketing, Vertrieb, Support und Produktentwicklung in Europa weiter auszubauen und die digitale Transformation (DX) in der Region aktiv mitzugestalten.

- Im Zuge der nächsten Wachstumsphase bietet sich Ihnen die Möglichkeit, als wichtiger Bestandteil der „zweiten Gründungsphase“ des europäischen Geschäfts mitzuwirken und die zukünftige Entwicklung des Unternehmens maßgeblich zu beeinflussen.
- Da sich das Unternehmen weiterhin in einer dynamischen Wachstums- und Aufbauphase befindet, erwartet Sie ein außergewöhnlich breites Aufgabenspektrum mit viel Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung.
- Sie arbeiten täglich mit Kollegen und Stakeholdern aus Deutschland, Japan, den USA und weiteren Ländern zusammen und bewegen sich in einem truly globalen Arbeitsumfeld. Die Unternehmenssprache ist Englisch; zusätzliche Japanischkenntnisse sind willkommen.

Wenn Sie die Herausforderung reizt, neue Märkte aktiv mitzugestalten, Kunden durch praxisorientierte technische Beratung zu gewinnen und Ihre Karriere in einem international wachsenden Softwareunternehmen voranzutreiben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Bewerben Sie sich online oder kontaktieren Sie uns direkt, um mehr über diese spannende Karrierechance zu erfahren.

#LI-JACDE

**Notice:** By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy
Terms and Conditions Link: https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use

## Company Description