


# PR/087601 | Full Cycle Sales Executive(German Branch)(m / f / d)

## 募集職種

**人材紹介会社**
ジェイ エイ シー リクルートメント ドイツ

**求人ID**
1611427

**業種**
ITコンサルティング

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区

**給与**
経験考慮の上、応相談

**更新日**
2026年11月03日 15:00

## 応募必要条件

**職務経験**
3年以上

**キャリアレベル**
中途経験者レベル

**英語レベル**
ビジネス会話レベル

**日本語レベル**
無し

**最終学歴**
短大卒： 準学士号

**現在のビザ**
日本での就労許可は必要ありません

## 募集要項

**CUNTERNEHMENSÜBERBLICK**

Dieses Unternehmen ist ein schnell wachsendes japanisches SaaS-Startup, das die Fertigungsindustrie durch digitale Innovation transformiert. Das Unternehmen wurde 2022 gegründet und entwickelt eine cloudbasierte Plattform für das Management von technischen Zeichnungen und Engineering-Wissen. Ziel ist es, Hersteller bei der Zentralisierung technischer Informationen, der Effizienzsteigerung ihrer Prozesse und der digitalen Transformation zu unterstützen.

Viele produzierende Unternehmen kämpfen noch immer mit fragmentierten Informationsquellen, veralteten Dokumentenmanagementsystemen und dem schwierigen Zugriff auf technisches Know-how. Die Plattform des Unternehmens ermöglicht die zentrale Verwaltung, intelligente Suche und effiziente Nutzung von Zeichnungen sowie zugehörigen Produktions- und Qualitätsdaten.

Unterstützt von renommierten internationalen SaaS-Investoren und nach einer erfolgreichen Wachstumsphase in Japan expandiert das Unternehmen nun international. Deutschland wurde dabei als einer der strategisch wichtigsten Märkte identifiziert. Diese Position bietet die seltene Gelegenheit, als eines der ersten Teammitglieder den deutschen Markt aktiv mit aufzubauen und die weitere Expansion maßgeblich mitzugestalten.

**IHRE AUFGABEN**
Als Full Cycle Sales Executive (m/w/d) übernehmen Sie eine zentrale Rolle beim Aufbau und der Skalierung des Deutschlandgeschäfts.

Dies ist deutlich mehr als eine klassische Account-Executive-Position. Sie verantworten den gesamten Kundenlebenszyklus, von der Leadgenerierung und Neukundenakquise über den Vertragsabschluss bis hin zum initialen Onboarding neuer Kunden.

Sie arbeiten direkt mit produzierenden Unternehmen in Deutschland zusammen und stehen dabei im engen Austausch mit Ingenieuren, Produktionsleitern, Werksleitern und Entscheidungsträgern. Ihr Ziel ist es, deren Herausforderungen zu verstehen und aufzuzeigen, wie die Softwarelösung des Unternehmens das Management von technischem Wissen nachhaltig verbessern kann.

Die Position richtet sich an unternehmerisch denkende Vertriebspersönlichkeiten, die Freude daran haben, ein Geschäft von Grund auf aufzubauen und in einem dynamischen Umfeld Verantwortung zu übernehmen.

**IHRE VERANTWORTUNGSBEREICHE**

Business Development & Neukundengewinnung

Aufbau und Entwicklung des deutschen Marktes durch aktive Outbound-Vertriebsaktivitäten.

Identifikation, Ansprache und Qualifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten über Kaltakquise, LinkedIn, Networking und weitere Prospecting-Kanäle.

Aufbau und Pflege einer nachhaltigen Vertriebspipeline innerhalb der Zielbranche Fertigungsindustrie.

Analyse des Marktes zur Identifikation von Zielkunden und Geschäftspotenzialen.

Konsequente Umsetzung KPI-basierter Vertriebsaktivitäten und Erreichung ambitionierter Vertriebsziele.

**Verantwortung für den gesamten Sales Cycle**

Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss.

Durchführung von Bedarfsanalysen zur Identifikation operativer Herausforderungen und Verbesserungspotenziale beim Management technischer Informationen.

Präsentation und Demonstration der Softwarelösung gegenüber Ingenieuren, Produktionsverantwortlichen, Werkleitern und Geschäftsführern.

Erstellung kundenspezifischer Lösungskonzepte und Business Cases.

Führung von Preis-, Vertrags- und Abschlussverhandlungen.

**Kundenbetreuung & Customer Success**

Unterstützung beim Onboarding neuer Kunden und bei der ersten Implementierungsphase.

Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen als vertrauenswürdiger Ansprechpartner.

Sammlung von Kundenfeedback und Marktanforderungen zur Weiterentwicklung von Produkt und Vertriebsstrategie.

Enge Zusammenarbeit mit internen Teams, um einen nachhaltigen Kundenerfolg sicherzustellen.

**Marktentwicklung & Organisationsaufbau**

Mitwirkung beim Aufbau skalierbarer und reproduzierbarer Vertriebsprozesse für den deutschen Markt.

Bereitstellung von Marktinformationen, Wettbewerbsanalysen und Kundenfeedback für das Management.

Zusammenarbeit mit internationalen Teams in Europa und Japan.

Unterstützung beim zukünftigen Ausbau der deutschen Organisation und des Vertriebsteams.

**WARUM DIESE POSITION**

Gestalten Sie den Markteintritt aktiv mit

Werden Sie Teil des Gründungsteams für Deutschland und gestalten Sie den Aufbau des Unternehmens in einem der bedeutendsten Industriemärkte Europas.

**Außergewöhnliche Entwicklungsmöglichkeiten**

Mit dem Wachstum des Unternehmens entstehen hervorragende Karriereperspektiven. Erfolgreiche Mitarbeiter erhalten die Möglichkeit, Führungsverantwortung zu übernehmen und künftige Teams aufzubauen.

**Lernen von einer High-Performance-Vertriebskultur**

Das Management verfügt über umfangreiche Erfahrung im Aufbau leistungsstarker Vertriebsorganisationen. Sie profitieren von klaren KPI-Strukturen, intensivem Lernen und überdurchschnittlichen Entwicklungsmöglichkeiten.

**Direkter Zugang zur deutschen Industrie**

Sie arbeiten eng mit produzierenden Unternehmen zusammen und gewinnen tiefe Einblicke in die Herausforderungen und Prozesse der deutschen Fertigungsindustrie.

**Teil einer globalen Wachstumsstory werden**

Das Unternehmen verzeichnet bereits große Erfolge im Heimatmarkt Japan und befindet sich nun in einer bedeutenden internationalen Expansionsphase. Sie können dabei eine entscheidende Rolle spielen.

**QUALIFIKATIONEN, FÄHIGKEITEN & PERSÖNLICHE EIGENSCHAFTEN**

Sprachen:

Deutsch: Business Proficiency

Englisch: Business Proficiency

Japanischkenntnisse sind von Vorteil, jedoch keine Voraussetzung

**Persönliche Voraussetzungen:**

Ausgeprägte Hunter-Mentalität und Freude an aktiver Neukundengewinnung.

Unternehmerisches Denken sowie die Bereitschaft, in einer dynamischen Startup-Umgebung zu arbeiten.

KPI-orientierte und analytische Arbeitsweise.

Hervorragende Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten.

Freude am direkten Kundenkontakt sowie an Besuchen von Produktionsstandorten.

Hohe Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Hands-on-Mentalität.

Teamorientierung und Bereitschaft zum aktiven Wissensaustausch.

Ehrgeiz und Motivation, mit dem Unternehmen gemeinsam zu wachsen.

**ANFORDERUNGEN**

Must-Have

Mindestens 3 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb, Business Development, Außendienst oder Solution Sales.

Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Management des gesamten Sales Cycles, von der Akquise bis zum Vertragsabschluss.

Nachweisbare Erfolge in der Kaltakquise, Leadgenerierung und im Aufbau von Vertriebspipelines.

Erfahrung in KPI-gesteuerten Vertriebsorganisationen.

Ausgeprägte Fähigkeit zum Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen.

Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen innerhalb Deutschlands.

Hohe Selbstständigkeit und Eigenverantwortung.

**Nice-to-Have**

Mindestens 2 Jahre Erfahrung im SaaS-, Software-, IT- oder Technologievertrieb.

Erfahrung im Vertrieb an Unternehmen aus den Bereichen Fertigung, Industrie, Maschinenbau oder Engineering.

Erfahrung in Startups oder Scale-up-Unternehmen.

Erfahrung als SDR, BDR, Inside Sales oder Account Executive.

Erfahrung in leistungsorientierten Vertriebsorganisationen.

Kenntnisse im Bereich Customer Success oder Kunden-Onboarding.

**VERGÜTUNG & BENEFITS**

Vergütung

OTE: 80.000 € bis 140.000 €+

Ca. 75 % Fixgehalt / 25 % variable Vergütung

Halbjährliche Provisionsauszahlung

Überdurchschnittliche Verdienstmöglichkeiten mit attraktiven Multiplikatoren für Top-Performer

**Benefits**

Firmenwagen zur geschäftlichen und privaten Nutzung

Unbefristete Beschäftigungsperspektive

Private Krankenversicherung

25 Urlaubstage pro Jahr

Vollständige Übernahme dienstlicher Reisekosten

Laptop sowie alle notwendigen Arbeitsmittel

**Working Style**

Standort: Düsseldorf

Ca. 2 Tage pro Woche im Büro

Ca. 3 Tage pro Woche bei Kundenbesuchen innerhalb Deutschlands

Hohe Eigenverantwortung bei gleichzeitig enger Zusammenarbeit mit internationalen Teams

Wenn Sie die Herausforderung reizt, einen neuen Markt von Grund auf aufzubauen, aktiv Neukunden zu gewinnen und maßgeblich zum Erfolg eines internationalen SaaS-Unternehmens beizutragen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

#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

会社説明