



Wir stellen ein

VERTRIEBLER / KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D) – BAUSTELLENDIGITALISIERUNG

VOLLZEIT | STANDORT: LEONBERG BZW. REMOTE | EINTRITT: AB SOFORT

Über uns

Wir sind ein innovatives Unternehmen mit der Mission, die Baubranche in die digitale Zukunft zu führen. Mit modernsten Drohnenlösungen, automatisierten Drohnenendiensten, Bodenradar und tragbaren 3D-Scannern setzen wir neue Standards in der Bauvermessung, Dokumentation und Projektsteuerung.

Deine Aufgaben

- Aktiver Vertrieb unserer Drohnenlösungen und automatisierten Drohnen-Services - deutschlandweit
- Vertrieb des viDoc® – ein mobiles RTK-Vermessungssystem zur präzisen 3D-Dokumentation direkt vor Ort
- Aufbau, Ausbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen, insbesondere zu Unternehmen in der Baubranche, Stadtwerken, Netzbetreibern sowie Kommunen
- Proaktive Akquise von Neukunden inkl. Lead-Generierung und Erstansprache
- Bedarfsermittlung und Beratung von Kunden zu maßgeschneiderten Lösungen
- Durchführung von Produktpräsentationen – online, vor Ort und auf Veranstaltungen
- Kurze Einführungsschulungen und Anwendungs-Trainings für Kunden (Bedienung, Einsatzmöglichkeiten, Best Practices)
- Teilnahme an Messen, Branchenevents und Kundenterminen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung zur Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten, Marktpotentialen und Zielgruppen
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Optimierung des Vertriebsansatzes

Dein Profil

- Berufserfahrung im Vertrieb oder Key Account Management, idealerweise in der Baubranche
- Technisches Verständnis und Begeisterung für Drohnen, Digitalisierung und innovativen Lösungen
- Ausgeprägte Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Ergebnisorientierte Arbeitsweise mit hoher Abschlussstärke
- Eigenmotivation, Hands-on-Mentalität und Freude am Aufbau neuer Märkte
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands
- Teamplayer-Mentalität: Du scheust dich nicht, bei Engpässen auch mal kurzfristig andere Aufgaben zu übernehmen, um das Unternehmen voranzubringen

Wir bieten

- Spannende und abwechslungsreiche Aufgabe in einem dynamischen Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial
- Persönliche und fachliche Weiterentwicklung – klare Aufstiegschancen in einem wachsenden Unternehmen
- Gezielte Einarbeitung und Schulungen zu unseren Produkten und Technologien
- Festgehalt plus leistungsabhängige Boni mit realistischem, aber lohnendem Zielsystem – dein Vertriebs Erfolg wird direkt belohnt: Je mehr Erfolg, desto höher deine Provision
- Große Gestaltungsfreiheit und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und umzusetzen
- Moderne Arbeitsmittel und flexible Arbeitsweise
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und kurze Entscheidungswege
- Mobile-Office-Option, wir sehen dich aber auch gerne im Büro
- Dienstfahrzeug (nach der Probezeit auch zur Privatnutzung)
- Keine starren Konzernprozesse, stattdessen schnelle Entscheidungen und flache Hierarchien

Wir haben dein Interesse geweckt?

Schick uns deine Bewerbung inklusive Lebenslauf und Gehaltsangabe an: info@aviterra.de