Hexagons Geschäftsbereich Infrastructure & Geospatial verbindet Mess-, Positionierungs- und Kartierungstechnologien, um Branchen, die auf Geodaten angewiesen sind, dabei zu unterstützen, die physische Welt zu erfassen, zu vermessen und zu visualisieren – und Daten in verwertbare Erkenntnisse für bessere Entscheidungen und mehr Effizienz zu verwandeln.

Wenn die höchsten Gebäude, längsten Brücken und größten Flugzeuge gebaut werden, vertrauen Menschen auf die marktführenden Mess- und Vermessungslösungen von Leica Geosystems. Unsere Mitarbeitenden entwickeln, produzieren und vertreiben, worauf unsere Kunden Tag für Tag zählen: Innovation, Präzision, Zuverlässigkeit und Effizienz.

Für unser Team in Warschau suchen wir mehrere kommunikative und vertriebsorientierte Persönlichkeiten, die unsere Kunden und Vertriebspartner im deutschsprachigen Markt betreuen und weiterentwickeln.
Je nach Erfahrung, Stärken und Interessen kannst du deinen Schwerpunkt in einem von drei Bereichen setzen: Territory Sales, Reseller Sales oder Renewals.

Inside Sales DACH (w/m/d)

Warsaw

Das spricht dich an

- Du betreust Kunden oder Vertriebspartner im deutschsprachigen Markt und baust langfristige Geschäftsbeziehungen auf.
- Du erkennst Verkaufschancen, verstehst Kundenbedürfnisse und entwickelst passende Lösungen.
- Du präsentierst unsere Produkte und Lösungen überzeugend im digitalen Austausch mit Kunden.

Das macht dich aus

Wir sind offen für unterschiedliche berufliche Hintergründe. Vielleicht bringst du bereits Erfahrung im B2B-Vertrieb, Inside Sales, Account Management, Partnervertrieb oder Renewals mit. Genauso interessant kann für uns ein technischer Hintergrund
sein – beispielsweise aus Engineering, Bau, Vermessung oder einem vergleichbaren Umfeld – verbunden mit Interesse und Talent

- Du begleitest Verkaufschancen strukturiert und arbeitest dabei eng mit unseren Sales- und technischen Teams zusammen.
- Je nach Schwerpunkt gewinnst und entwickelst du Kunden, baust das Geschäft mit unseren Vertriebspartnern weiter aus oder betreust bestehende Kunden rund um Verlängerungen und zusätzliche Lösungen.
- Du arbeitest aktiv mit unserem CRM-System, pflegst deine Pipeline und behältst deine kommerziellen Ziele im Blick.
- Du bringst eigene Ideen ein und gestaltest die Zusammenarbeit in einem internationalen Umfeld aktiv mit.

für den Vertrieb.

Wichtig ist uns vor allem, dass du:

- gerne mit Kunden arbeitest und überzeugend kommunizierst
- kommerziell denkst und Freude daran hast, Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und weiterzuentwickeln
- Interesse an technischen Produkten und Lösungen mitbringst
- eigenständig, strukturiert und zielorientiert arbeitest
- neugierig bist und dich gerne in neue Themen einarbeitest
- Initiative, Ausdauer und eine positive Hands-on-Mentalität mitbringst
- offen für Feedback bist und dich kontinuierlich weiterentwickeln möchtest
- über sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse verfügst

Für Positionen mit direkter Verantwortung für den gesamten Verkaufsprozess sind sehr sichere Deutschkenntnisse auf annähernd muttersprachlichem Niveau besonders wichtig. Für andere Schwerpunkte kann ein gutes bis sehr gutes berufliches Deutschniveau ausreichend sein. Erfahrung mit CRM-Systemen, idealerweise Salesforce, ist von Vorteil.

Das bieten wir

- Eine abwechslungsreiche Vertriebsrolle in einem internationalen Technologieunternehmen
- Die Möglichkeit, deine Stärken in unterschiedlichen Bereichen des Inside Sales einzubringen und weiterzuentwickeln
- Umfassende Einarbeitung sowie Produkt-, technische und vertriebliche Trainings
- Zusammenarbeit mit erfahrenen Sales- und technischen Kolleginnen und Kollegen in einem internationalen Umfeld
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Vertriebs von Leica Geosystems
- Ein modernes Arbeitsumfeld an unserem Standort in Warschau
- Attraktive fixe und variable Vergütung sowie unsere lokalen Benefits

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung. Uns ist nicht wichtig, dass du bereits jede einzelne Anforderung erfüllst. Entscheidend sind für uns deine Stärken, deine Motivation und dein Potenzial, dich gemeinsam mit uns weiterzuentwickeln.

Über uns

Bei Hexagon sind wir weltweit führend im Bereich Messtechnologien. Unsere Lösungen für Präzisionsmessung, Positionierung und Autonomie verändern einige der wichtigsten Branchen der Welt – und schaffen die Verlässlichkeit, auf die unsere Kunden beim Bauen, Navigieren und Innovieren vertrauen.

Von Mikrometern bis zum Mars steigern wir Produktivität, Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit dort, wo es am meisten darauf ankommt. Wir helfen Unternehmen, intelligenter zu arbeiten, Risiken zu reduzieren und neue Effizienzniveaus zu erreichen.

Mit Blick nach vorn begleiten wir unsere Kunden auf dem Weg zu echter Autonomie und unterstützen sie dabei,

Herausforderungen wie Nachhaltigkeit und demografischen Wandel mit Zuversicht zu begegnen.

Mit rund 16.000 Mitarbeitenden in 50 Ländern vereint Hexagon globale Präsenz, Expertise und Innovationskraft, um in einigen der wichtigsten Branchen der Welt nachhaltig etwas zu bewegen.

Erfahre mehr unter hexagon.com.

Kontakt

Bei Fragen zu dieser Stelle steht dir Joanna Ertug, Talent Acquisition Manager DACH, gerne zur Verfügung.

APPLY NOW

Leica Geosystems Sp. z o.o.

Job-ID: qeu3gh3c