

DEVITY baut die nächste Generation von IoT-Identitätsmanagement. Mit unseren Lösungen helfen wir Unternehmen in ganz Europa, industrielle Geräte wie Sensoren und Maschinen sicher zu identifizieren, automatisiert zu installieren und sicher zu betreiben. Unser Fokus: echte Security für kritische Systeme – keine PowerPoint-Security. Wir sind ein kleines, stark technisches Team, arbeiten schnell, treffen Entscheidungen direkt und sind nah am Produkt. Jetzt skalieren wir unseren Vertrieb.

Hier kommst du ins Spiel: Gemeinsam mit dir wollen wir unsere Lösungen weiter im Markt etablieren und neue Kunden gewinnen. Als **Sales Consultant (m/w/d)** übernimmst du den gesamten Sales-Cycle – von der Akquise bis zum Abschluss – und überzeugst Neukunden von unserem innovativen Produkt. Dabei arbeitest du eng mit Marketing und Management zusammen, gestaltest Vertriebsprozesse aktiv mit und hast klare Entwicklungsperspektiven in einem dynamischen, wachsenden Umfeld.

Dein Profil

- Studium (laufend oder abgeschlossen), idealerweise in Wirtschaftsinformatik, BWL mit Tech-Bezug o.Ä.
- Erste Erfahrung (Praktikum / Werkstudent / 0–2 Jahre) in Sales / Business Development / Consulting o.Ä.
- Interesse an IT-Security, IoT oder Cloud
- Charismatisches Auftreten, das Vertrauen schafft und Entscheider überzeugt
- Fähigkeit, technische Themen verständlich zu erklären
- Strukturierte und eigenständige Arbeitsweise
- Du bist hungrig, ambitioniert und willst schnell lernen
- Du willst Deals machen, nicht nur vorbereiten
- Eigeninitiative, Hands-on-Mentalität und Freude daran, etwas mit aufzubauen
- Sehr gute Deutsch- (C1) und Englischkenntnisse (C1)

Deine Aufgaben

- Aufbau und Weiterentwicklung einer eigenen Sales-Pipeline
- Generierung und Qualifizierung neuer Opportunities
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing
- Neukundengewinnung durch Outbound-Aktivitäten (Telefon, Mail, LinkedIn, Events) sowie Bearbeitung von Marketing-Leads.
- Durchführung von Produkt-Demos (remote & vor Ort), souveräne Einwandbehandlung und Abschluss von Deals
- Mitgestaltung von Vertriebsprozessen, um Sales-Zyklen zu verkürzen und Abschlussquoten zu erhöhen
- Einbringen eigener Ideen für Outreach, Positionierung und Pitch
- Weiterentwicklung unseres Produktversprechens

What's in it for you?

- Einstieg in ein wachsendes Technologiefeld mit steiler Lernkurve
- Direkte Zusammenarbeit mit Foundern & Engineering – deine Arbeit hat direkten Einfluss auf unsere Wachstumsstrategie.
- Wir wachsen schnell – wer Verantwortung übernehmen möchte, hat hier die besten Chancen, seinen eigenen Bereich aufzubauen.
- Flexible Arbeitsweise mit Kombination aus Präsenz und Remote
- Offene, freundschaftliche Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen
- 30 Urlaubstage + Workation-Option
- Zugang zum EGYM Wellpass

JOIN US NOW!

Dein Ansprechpartner ist Christoph Milder. Sende ihm einfach eine E-Mail mit deinem Lebenslauf an christoph.milder@devity.eu zu. Wir freuen uns darauf Dich kennenzulernen!

