

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 einen Beitrag zu einer sicher vernetzten Welt leisten. Als Technical Sales Manager übernimmst du eine zentrale Rolle im gesamten Sales-Zyklus bei DEVITY: von der Lead-Generierung über Kundengespräche bis hin zur technischen Qualifizierung und dem Aufbau skalierbarer Vertriebsprozesse. Du arbeitest eng mit Foundern, Produkt und Entwicklung zusammen und übernimmst früh Verantwortung für Pipeline, Deals und Kundenbeziehungen.

Kurz gesagt: Du verkaufst nicht nur – du baust DEVITY mit auf.

Dein Profil

- Du kannst zwischen technischer Tiefe und vertrieblicher Klarheit bei komplexen Themen wechseln
- Du arbeitest gerne an der Schnittstelle zwischen Kunde, Softwareprodukt und Business
- Du hast eine strukturierte und eigenständige Arbeitsweise
- Du hast Spaß am lösungsorientiertem Vertrieb
- Interesse an IT-Security, IoT oder Cloud
- Studium, idealerweise Wirtschaftsinformatik oder alternativ in Informatik, BWL mit Tech-Bezug oder vergleichbar
- 1–3 Jahre Erfahrung in Sales, Pre-Sales, Key Account Management, Technical Consulting oder vergleichbar
- Sehr gute Deutsch- (C1) und Englischkenntnisse (C1)
- Bereitschaft zu gelegentlichen Reisen (Kunden, Messen, Workshops)

Deine Aufgaben

- Mitgestaltung von Prozessen, CRM und Messaging
- Schärfung von ICP, Positionierung und Pitch
- Identifikation und aktive Ansprache relevanter Zielkunden mithilfe von Discovery Calls, Demos und Vor-Ort-Terminen
- Präsenz auf Messen und gezielter Netzwerkaufbau
- Aufbau und Pflege einer strukturierten Pipeline
- Direkter Input ins Produkt durch echtes Kundenfeedback
- Qualifizierung von Use Cases und Stakeholdern
- Begleitung von Opportunities bis zum Abschluss
- Strukturierung von Kundenanforderungen
- Vorbereitung und Durchführung von Workshops
- Übersetzung zwischen Kunde, Business und Engineering
- Identifikation von Up- und Cross-Selling-Potenzialen
- Entwicklung von Kunden zu langfristigen Accounts

What's in it for you?

- Eine Schlüsselrolle mit viel Gestaltungsspielraum und direkter Zusammenarbeit mit den Gründern.
- Raum für deine Kreativität und eigene Ideen mit einer steilen Lernkurve in einem technisch anspruchsvollen Umfeld!
- Du profitierst von einer zeitgemäßen Kombination aus Präsenz- und Virtual-Office sowie einer motivierenden und wertschätzenden Unternehmenskultur in einer stabilen Zukunftsbranche.
- Eine freundschaftliche Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und ungezwungenen Teamevents.
- Klare Entwicklungsperspektiven, die sich an deinen Stärken und Interessen orientieren.
- 30 Urlaubstage plus Workation-Option, damit du flexibel arbeiten und neue Energie tanken kannst – egal ob von zuhause oder zeitweise aus dem Ausland.
- Zugang zu Sport- und Wellnessangeboten über den EGYM Wellpass, damit du auch neben der Arbeit fit bleibst und einen Ausgleich zum Alltag hast.

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!

