



Bild: Büroräume am
Standort Chemnitz

Technical Sales Consultant AEC - m/w/d

Gestalten Sie die Zukunft des digitalen Bauens mit – bei NTI Deutschland!
An allen Standorten | Vollzeit

NTI Deutschland ist Teil der NTI-Gruppe, Europas größtem Autodesk Platinum Partner. An zehn Standorten unterstützen wir Unternehmen in Bau, Industrie und Infrastruktur mit digitalen Lösungen rund um CAD, CAM, BIM, GIS und PDM/PLM. Unser Fokus liegt auf individueller Beratung, Schulung und nachhaltiger Kundenbetreuung. Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten die Digitalisierung in Bau, Design und Fertigung aktiv mit.

Als **Technical Sales Consultant (m/w/d)** sind Sie verantwortlich für den erfolgreichen Einsatz unserer NTI-Produkte im deutschsprachigen Markt. Sie beraten potenzielle und bestehende Kunden rund um die Einführung und Anwendung von NTI for Revit & NTI CoManage – von der Bedarfsanalyse bis zur fachlichen Lösungspräsentation. Dabei denken Sie über den Vertrieb hinaus: Sie begleiten die Kundenbeziehung auch im Post-Sales, erkennen Herausforderungen im Workflow und entwickeln gemeinsam mit dem Team Lösungspfade. Neben Ihrer beratenden Funktion sind Sie aktiv für den Vertrieb unserer NTI-eigenen Lösungen verantwortlich – mit klarem Fokus auf Marktausbau und Kundenentwicklung.

Ihre Aufgaben:

- Identifikation von Zielkunden und Durchführung qualifizierter Produktdemos – sowohl online als auch vor Ort.
- Verantwortung für den aktiven Vertrieb unserer NTI-Lösungen: von der Ansprache über Beratung und Angebotslegung bis hin zum erfolgreichen Abschluss bei Neu- und Bestandskunden.
- Aufzeigen der Mehrwerte unserer Produkte im Kontext von BIM, Datenmanagement und Revit-Prozessen.
- Begleitung der Kunden in der Implementierungsphase sowie kompetente Unterstützung bei fachlichen Fragen.
- Enge Zusammenarbeit mit Produktentwicklung, Support und Consulting – inklusive aktiver Rückmeldung aus dem Markt.
- Unterstützung der Vertriebskolleg:innen und des Marketingteams bei der erfolgreichen Positionierung unserer Lösungen.

Ihr Profil:

- Erfahrung im B2B-Vertrieb – idealerweise im Bereich Software, SaaS oder AEC/BIM
- Interesse an Revit und BIM-Prozessen – Vorkenntnisse sind willkommen, aber kein Muss
- Kommunikationsstärke, lösungsorientiertes Denken und Neugier auf neue Technologien
- Reisebereitschaft im überschaubaren Umfang innerhalb Deutschlands
- Sehr gute Deutschkenntnisse auf C2-Niveau (schriftlich und mündlich)
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse
- Wohnsitz in Deutschland (für Vor-Ort-Termine und Kundennähe erforderlich)
- Sicherer Umgang mit dem PC und sehr gute Kenntnisse in MS Office

Warum NTI? Bei NTI Deutschland erwartet Sie ein offenes, kollegiales Arbeitsklima in einem qualifizierten, motivierten und dynamischen Team. Gemeinsam schaffen wir ein Umfeld, das unseren nachhaltigen Erfolg möglich macht – durch Vertrauen, Gestaltungsfreiheit und Verantwortung im Arbeitsalltag. Für uns bedeutet Fairness, dass berufliche und persönliche Entwicklung Hand in Hand mit dem Unternehmenserfolg gehen. Wertschätzung zeigen wir nicht nur im täglichen Miteinander, sondern auch durch attraktive Arbeitgeberleistungen, die Ihr Engagement belohnen.

Interesse? Jetzt sind Sie dran!

Sie möchten aktiv mitgestalten, wie BIM-Anwender künftig mit digitalen Werkzeugen arbeiten? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Noch nicht sicher, ob es passt? Melden Sie sich gerne für ein unverbindliches Kennenlerngespräch – wir freuen uns auf den Austausch.

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin) als PDF an Herrn Heiko Schönefeld  personal-de@nti-group.com