



Bild: Büroräume am
Standort Chemnitz

Wir suchen Verstärkung für unser Team:

Vertriebsspezialist Business Development (m/w/d)

An allen Standorten der NTI Deutschland - in Vollzeit

Die NTI Gruppe ist Europas größter Autodesk-Partner und führender Anbieter von digitalen Lösungen für die Bau-, Design- und Fertigungsindustrie. Wir decken die Bedürfnisse zahlreicher Unternehmen nach CAD, CAM, GIS, Datenmanagement und BIM ab – von der Beratung und Bedarfsanalyse über Hard- und Software bis hin zu Schulung, Wartung und Support. Die NTI Gruppe verfügt über Niederlassungen in Brasilien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Island, Italien, Irland, Norwegen, Schweden, Spanien, den Niederlanden und Deutschland. In Deutschland sind wir ein starkes Team, dass aus über 100 Fachleuten besteht und meistens täglich spannende Herausforderungen mit unseren innovativen Lösungen. Werden auch Sie Bestandteil unserer großen Familie!

Als Business Development Representative (BDR) sind Sie ein zentraler Bestandteil unseres Vertriebsteams. Sie unterstützen unsere Key Account Manager (KAMs) bei der Identifikation und Qualifizierung potenzieller Kunden, bauen neue Kontakte auf und tragen aktiv zur Generierung hochwertiger Leads für unsere Autodesk-Produkte, Eigenentwicklungen (IP) und Dienstleistungen bei.

Ihre Aufgaben:

- **Leadgenerierung & Qualifizierung:** Sie identifizieren potenzielle Kunden, sprechen diese an, qualifizieren deren Bedarf und vereinbaren Gesprächstermine für unsere KAMs
- **Vertriebsunterstützung:** Sie arbeiten eng mit unseren Key Account Managern zusammen, um einen stetigen Fluss qualifizierter Verkaufschancen sicherzustellen
- **Produkt- und Dienstleistungspräsentation:** Sie kommunizieren die Vorteile unserer Autodesk-Lösungen, Eigenentwicklungen und Beratungsservices
- **Kundenansprache:** Sie nutzen Telefon, E-Mail, LinkedIn und weitere digitale Kanäle zur aktiven Kontaktaufnahme
- **Markt- und Wettbewerbsrecherche:** Sie analysieren Markttrends, Kundenbedürfnisse und Wettbewerbsaktivitäten
- **Teamarbeit & Reporting:** Sie arbeiten eng mit unserem Marketing- und Vertriebsteam zusammen, pflegen CRM-Daten und berichten regelmäßig über Ihre Aktivitäten und Ergebnisse

Ihr Profil:

- Berufserfahrung (2-3 Jahre) im Bereich Business Development, Vertriebsinnendienst oder in vergleichbaren Rollen – idealerweise im Software- oder Technologiebereich
- Ausgeprägte schriftliche und mündliche Kommunikationsstärke
- Selbstbewusstes und überzeugendes Auftreten im Kundendialog
- Hohe Eigeninitiative und Zielorientierung
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Vertriebswerkzeugen
- Strukturierte Arbeitsweise, Organisationstalent und Teamfähigkeit.
- Interesse an digitalen Technologien – idealerweise mit ersten Kenntnissen im Umfeld von Autodesk, Engineering oder digitalen Bauprozessen
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und erweiterte Englischkenntnisse

Wir bieten Ihnen ein angenehmes und offenes Arbeitsklima an und Sie werden Teil eines qualifizierten, motivierten und dynamischen Teams. Unsere besonderen Arbeitgeberleistungen sorgen dafür, dass sich Ihr Einsatz bei NTI Deutschland lohnt. Wir formen Ihre individuelle Karriere und bieten Personalentwicklung mit System in Ihrer Experten-, Projektleiter- oder Führungskarriere. Für unseren Erfolg gestalten wir uns gemeinsam das richtige Arbeitsumfeld. Vertrauen zeigen wir, indem wir uns gegenseitig große Freiräume in der täglichen Arbeit geben. Fairness bedeutet bei NTI Deutschland, dass der Unternehmenserfolg mit der erfolgreichen beruflichen und persönlichen Entwicklung einhergehen muss. Und Wertschätzung heißt bei NTI Deutschland, dass sich Einsatz auch in besonderen Arbeitgeberleistungen auszahlt.

INTERESSE?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin als PDF an Herrn Heiko Schönefeld.

personal-de@nti-group.com