

(Junior) Expert Business Development/Sales (m/w/d)

anacion

```
mirror_mod.use_x = False
mirror_mod.use_y = True
mirror_mod.use_z = False
elif _operation == "MIRROR_Z":
    mirror_mod.use_x = False
    mirror_mod.use_y = False
    mirror_mod.use_z = True

#selection at the end -add back the deselected mirror modifier object
mirror_ob.select-1
modifier_ob.select-1
bpy.context.scene.objects.active = modifier_ob
print("Selected" + str(modifier_ob)) # modifier ob is the active ob
mirror_ob.select = 0
```



Standort: Karlsruhe

Wir bei anacion lieben und leben Daten! Wir glauben fest daran, dass die Herausforderungen unserer Zukunft komplexer werden und künstliche Intelligenz dabei hilft, diese zu meistern. Wir entwickeln führende KI-Software-Lösungen für die autonomen Produktionsprozesse von morgen.

Bei der Erarbeitung und Umsetzung von Data Science-Anwendungsfällen in unseren Produkten, beleuchten wir die Fragestellungen gerne aus mehreren Blickwinkeln. Dabei hilft es uns, dass wir sowohl fachlich als auch persönlich unterschiedliche Hintergründe haben. Vielfältige Stimmen werden nicht nur gehört, sondern sind erwünscht. Diese Vielfalt, kombiniert mit der gemeinsamen Begeisterung für Daten, macht unser Team aus. Leidenschaft und Persönlichkeit sind für uns daher mindestens so wichtig wie Vorkenntnisse!

Zur Unterstützung unseres weiteren Wachstums suchen wir Mitarbeiter:innen am Standort Karlsruhe mit flexibler Wahl des Arbeitsortes.

Das erwartet dich

- Du arbeitest eng mit Vertrieb und Management zusammen, um das Wachstum der Vertriebspipeline durch gezielte Akquiseaktivitäten zu unterstützen
- Du recherchierst eigene Zielkunden sowie die wichtigsten Stakeholder innerhalb dieser Kunden und etablierst den Kontakt zu unserem Vertriebsteam
- Du verfolgst die von Marketing eingehenden Leads und verwandelst sie in Meetings und engen Kundenkontakt mit unserem Vertriebsteam
- Du erstellst personalisierte, überzeugende Botschaften und Kampagnen für unsere Zielkunden
- Du förderst die Teilnahme an unseren Webinaren, Veranstaltungen etc. und sorgst dafür, dass Zielkunden von uns bereitgestellte Materialien nutzen
- Du erreichst Zielkunden über eine Vielzahl von Kanälen: E-Mails, Anrufe, soziale Medien etc. und begeisterst sie dafür, mehr über anacion zu erfahren

Das passt zu uns

- Erfahrung in der Geschäftsentwicklung und/oder im Vertrieb von Softwareprodukten
- Erfahrung in der engen Zusammenarbeit mit Vertriebs- und Marketingteams
- Effiziente Qualifizierung von Kunden und Generierung einer Vertriebspipeline
- Erfahrung mit CRM Tools
- Nachgewiesene Erfolge bei der Generierung von Geschäftsabschlüssen
- Verständnis für die Kernprozesse der Produktion ist ein großes Plus
- Effizienter und selbständiger Arbeitsstil
- Bereitschaft, jeden Tag etwas Neues zu lernen und eine starke "Wir schaffen das"-Einstellung
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- ...und natürlich die Fähigkeit, Spaß an der Arbeit zu haben!

Das bieten wir dir

- Freiraum für bezahlte Weiterbildung bis zu 4h pro Woche durch in-house oder externe Schulungen
- Kapitalbeteiligungsprogramm für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Gestaltungsspielraum, um eigene Ideen voranzutreiben
- Flexible Arbeitszeiten und Teilzeitmodelle sowie flexible Arbeitsorte sind für eine gute Work-Life-Balance und Vereinbarkeit von Familie und Beruf möglich
- Laptop und Handy zur Privat-Nutzung möglich

Wir freuen uns schon jetzt darauf, dich kennenzulernen!