

Product Sales Manager (m/w/d)



STANDORT
München



GESELLSCHAFT
ARRK Engineering GmbH



VERTRAGSART
Vollzeit



Arbeitsform
Hybride

WAS DICH ERWARTET

Du möchtest innovative Software-, Cloud- und AI-Lösungen erfolgreich am Markt positionieren und aktiv zum Geschäftswachstum beitragen? Du verstehst sowohl die Sprache von Kunden als auch die von technischen Experten und bringst Marketing, Vertrieb und Business Development erfolgreich zusammen? Dann werde Teil von ARRK und gestalte mit uns die Zukunft digitaler Produkte und Plattformen.

DEINE AUFGABEN

- Strategische Produktpositionierung und Entwicklung überzeugender Nutzenargumentationen
- Übersetzung technischer Funktionen und Features in verständliche Kundenvorteile und Business Cases
- Erstellung von Präsentationen, Produktunterlagen, Kampagnen, Referenzstories und Success Stories
- Entwicklung von Inhalten für Website, Social Media, Veranstaltungen und Vertrieb
- Analyse von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen zur kontinuierlichen Optimierung der Marktstrategie
- Planung und Durchführung von Produktlaunches, Events, Webinaren und Messeauftritten
- Identifikation und aktive Ansprache potenzieller B2B-Kunden
- Qualifizierung eingehender Leads und Entwicklung konkreter Verkaufschancen
- Durchführung von Erstgesprächen, Produktpräsentationen und Workshops
- Begleitung des gesamten Vertriebsprozesses bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen sowie strategischer Partnerschaften
- Entwicklung skalierbarer Marketing- und Vertriebsprozesse
- Definition, Einführung und Auswertung relevanter Marketing- und Sales-KPIs
- Strukturierte Weitergabe von Kunden- und Marktanforderungen an Produkt- und Entwicklungsteams

DEIN PROFIL

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Marketing, Wirtschaftsinformatik, Informatik oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Produktmarketing, IT-Vertrieb, Business Development oder SaaS-Vertrieb
- Verständnis für erklärungsbedürftige IT-Produkte und digitale Geschäftsmodelle
- Erfahrung im Vertrieb von Software, SaaS-, Cloud-, AI- oder Plattformlösungen
- Fähigkeit, technische Zusammenhänge in überzeugende Kundennutzen und Business Cases zu übersetzen
- Professionelles Auftreten sowie ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und Freude am Aufbau neuer Strukturen
- Strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu Kundenbesuchen und Dienstreisen

DEINE BENEFITS



Spannende
Projekte



Flexible
Zeiteinteilung



Betriebliche
Altersvorsorge



Gestaltungsfreiraum



Sport- und
Wellnessangebote



Hybrides Arbeiten

JETZT BEWERBEN

ARRK Engineering ist Teil des internationalen ARRK Firmenverbundes und spezialisiert auf die Produktentwicklung. Innerhalb der ARRK-Firmengruppe setzen wir Produktentwicklungen von der virtuellen

**KONTAKT**

Tetyana Stavniychuk-Michala

career@ark-engineering.com

+ 49 (0)89 / 31857-0

[Datenschutzhinweise](#)

Entwicklung bis hin zum Prototypen und der Produktion in Kleinserien um.

Aus Gründen der Vereinfachung wird in dieser Stellenausschreibung ausschließlich die männliche Form verwendet. Es sind jedoch stets Personen jeden Geschlechts und jeglicher Orientierung gleichermaßen gemeint.

Unser Stellenangebot richtet sich gleichermaßen an Schwerbehinderte Menschen und ihnen Gleichgestellte.