

# B2B-Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

für IoT-Lösungen mit Schwerpunkt Neukundenakquise



Wir, die adhoc networks GmbH, stehen für smarte IoT-Lösungen, die Spaß machen und die Welt ein Stück besser machen. Mit unserer Expertise in Hardware, Embedded, Web und App Entwicklung bieten wir ganzheitliche Lösungen aus einer Hand und revolutionieren damit die Abfallwirtschaft und Logistik. Dabei denken wir gemeinsam mit unseren Kunden weiter und bauen Lösungen, die vom ersten Tag an echten Mehrwert bringen. Das treibt uns an!

**Du arbeitest gerne eigenverantwortlich und hast Freude am Vertrieb innovativer Technologien? Dann bist du bei uns genau richtig!**

## **Deine Aufgaben:**

- Du identifizierst und gewinnst Neukunden in den Bereichen Abfallwirtschaft, Logistik und Industrie und begleitest den gesamten Vertriebsprozess
- Du präsentierst unsere IoT-Produkte und Lösungen sowohl vor Ort als auch per Videokonferenz oder Telefon
- Du vertrittst die adhoc networks GmbH auf Messen, Netzwerk- und Fachveranstaltungen
- Du baust langfristige Kundenbeziehungen auf und pflegst diese durch regelmäßigen Kontakt und persönliche Betreuung
- Zur Ablage der Kundendaten und Strukturierung des Vertriebsprozesses nutzt Du das CRM System Microsoft Dynamics 365
- Gemeinsam mit dem Produktmanagement arbeitest Du an geeigneten Marketingmaßnahmen und lässt Feedback aus Kundengesprächen in die Produktverbesserung einfließen
- Du bringst Deine Ideen ein und gestaltest den Vertriebsbereich aktiv mit – wir freuen uns auf Dich und Deinen Input!

**Dein Profil:**

- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im gesamten B2B-Vertriebsprozess, idealerweise von technischen Produkten. Kenntnisse im IoT Bereich sind ein Plus, kein Muss
- Du bist neugierig und hast Freude daran, dich in neue Themen einzuarbeiten
- Du bist kommunikativ und trittst selbstbewusst auf, egal ob am Telefon oder beim persönlichen Kundenkontakt
- Du kannst Dich motivieren, bist strukturiert und beharrlich, auch wenn es mal länger dauert, neue Kunden zu gewinnen
- Du hast ein grundsätzliches technisches Verständnis und Interesse an innovativen IoT-Lösungen
- Zuhören und Überzeugen gelingt Dir sicher in Deutsch und Englisch
- Du wohnst im Großbereich Hamburg und hast Lust regelmäßig ins Büro zu kommen

**Wir bieten:**

- Ein spannendes Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien
- Die einmalige Chance, den Vertrieb in einem wachsenden Unternehmen maßgeblich mit aufzubauenEin engagiertes Team, das zusammenhält und dich unterstützt
- Marktgerechtes Gehalt und 30 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, im Home-Office zu arbeiten
- Persönliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten durch Schulungen und Trainings
- Ein Sportangebot, das dir dabei hilft, in Balance zu bleiben

Haben wir dein Interesse geweckt? Wir freuen uns auf deine Bewerbung – unabhängig von deinem Geschlecht, deiner Herkunft oder Identität. Bei uns zählt dein Engagement und deine Leidenschaft für den Vertrieb innovativer Lösungen.



adhoc networks: Smarte Lösungen, die die Welt einfach besser machen.

adhoc networks GmbH  
Oststr. 52  
22844 Norderstedt  
+49 (0) 40 60 06 01 60  
[info@ad-hoc.com](mailto:info@ad-hoc.com)