



Quanos ist ein Softwareunternehmen, bestehend aus Experten, die Produkte und Lösungen für After-Sales, Service und Technische Dokumentation entwickeln. Wir begleiten unsere Kunden seit über 30 Jahren bei der Digitalisierung ihrer Prozesse und bieten ihnen ein breites Leistungsportfolio an modernen Cloud- und On-Prem-Produkten. Die Produkte der Quanos-Gruppe werden weltweit von mehr als 1.400 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie von Hidden Champions verschiedener Industrien genutzt. Unseren Erfolg als Marktführer im Raum D-A-CH verdanken wir unseren 300 engagierten Mitarbeitenden. Werde auch du Teil unserer Q-ommunity, die sich der „Passion for Smart Information“ verschrieben hat.

Als Sales Manager (m/w/d) im Bereich „Technische Dokumentation“, bist du Teil eines Teams, das nach klaren Prinzipien arbeitet: mit Forecast-Verantwortung, Deal-Disziplin, quantifiziertem Value und einer klaren Go-to-Market-Matrix. Wir erwarten keine Alleskönner – aber Sales-Profis mit Haltung und Ambition.

Sales Manager (m/w/d) B2B - SaaS Software

Deine Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden aus dem B2B-Bereich und somit Unterstützung des nachhaltigen Ausbaus unserer Kundenbasis
- Erfolgreiches Verkaufen unserer marktführenden SaaS-Produkte, ohne dabei dem Kunden eine Lösung aufzuzwängen
- Identifizierung von Entscheidungsträgern und Begleitung des Prozesses bis zur erfolgreichen Abschlussgenerierung
- Präsentation und Demonstration unseres SaaS Redaktions- und Content-Delivery-Systems – online oder vor Ort beim Kunden
- Begleitung von Akquise- und Ausschreibungen über alle Phasen hinweg – von der Anfrage bis zum Abschluss
- Enge cross-funktionale Zusammenarbeit vor allem mit Technical PreSales, Marketing, Customer Success und Produktmanagement, um unsere Vertriebskampagnen stetig weiterzuentwickeln
- Aktive Präsenz auf Messen und Kunden-Events wie z.B. auf unserer Quanos Connect

Das solltest du mitbringen:

- Mehrjährige Erfahrung im direkten SaaS/B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Software
- Hunter-Mentalität und überzeugende Verhandlungsfähigkeiten mit einem ausgeprägtem Erfolgswillen
- IT-Affinität gepaart mit technischem Verständnis und Beratungskompetenz beim Verkauf von komplexen Softwarelösungen
- Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten – sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch ist Minimum, eine weitere Fremdsprache ist von Vorteil
- Flexibilität für Reisen, wann immer erforderlich und sinnvoll
- Wünschenswert sind Vorkenntnisse in den Bereichen Dokumenten-Management, Content Delivery oder im besten Fall Technische Dokumentation bzw. Redaktionssysteme

Das erwartet dich sonst noch bei Quanos:

- Eine Du-Kultur auf Augenhöhe über alle Ebenen hinweg
- Eine klare Strategie die wir gemeinsam verfolgen
- Erlebbarer Transformation in einem agilen Arbeitsumfeld
- Flexible Möglichkeiten für mobiles Arbeiten inkl. Workation
- Weiterbildungsbudgets für jeden Bereich sowie unternehmensweite Angebote (z.B. KI, Cloud, Englisch)
- Regelmäßige Events und fun@work
- Benefits wie Bike Leasing, Firmenfitness und weitere Zuschüsse

Das macht uns aus:

Im Quanos Team arbeitest du mit hochmotivierten Kollegen und Kolleginnen, auf Augenhöhe – in einer freundlichen und kollegialen Atmosphäre. Unsere Unternehmenswerte LEADING, DEDICATED, CONNECTED werden von unseren Mitarbeitenden gelebt **Deine Bewerbung sendest Du bitte an:**

Quanos Solutions GmbH, E-Mail: jobs@quanos.com oder du verwendest unser Bewerbungsformular: [Karriere bei Quanos](#)