



Zur Erweiterung unseres Teams der ADAMOS GmbH suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Inside Sales Specialist (m/w/d)

Über ADAMOS

ADAMOS ist als strategische Allianz für die Zukunftsthemen Industrie 4.0 und Industrial Internet of Things (IIoT) gegründet. ADAMOS steht für **AD**aptive **M**anufacturing **O**pen **S**olutions. ADAMOS ist die erste Allianz von Weltmarktführern im Maschinen- und Anlagenbau. Ziel ist es, das Know-how aus Maschinenbau, Produktion und Informationstechnik mit hohem Kundenmehrwert zu bündeln und Standards für die digitale Produktion zu setzen. ADAMOS ist speziell auf die Bedürfnisse des Maschinen- und Anlagenbaus und seiner Kunden zugeschnitten. Den Maschinenbauern bietet ADAMOS ein offenes, herstellernerutrales und auf führenden Technologien basierendes IIoT-Umfeld. Jeder ADAMOS Partner ebnet seinen Kunden den Weg in die Digitalisierung und bietet mit geringem Aufwand die Nutzung erprobter Lösungen für die digital vernetzte Produktion.

Ihre Aufgaben

- + Sie repräsentieren ADAMOS sympathisch und bieten kompetente Vertriebsberatung für unsere Interessenten
- + Mit Ihrer Freude an der Kommunikation vermitteln Sie unsere Angebote und fördern die Neukundengewinnung
- + Sie bleiben vertrauensvoller Ansprechpartner für unsere Kunden und betreuen diese nachhaltig in der Zusammenarbeit
- + Sie unterstützen unsere Key Account Manager, werden als Sparrings Partner geschätzt, verbessern in Teamarbeit unser Angebot und gestalten ADAMOS aktiv mit

Unser Angebot

- + Als Teil des ADAMOS Teams sind Sie Gestalter(in) für die digitale Transformation im deutschen und internationalen Maschinen- und Anlagenbau
- + Mit unseren etablierten Shareholder Unternehmen bieten wir Sicherheit und Sichtbarkeit am Markt gepaart mit Start-Up Atmosphäre
- + Durch unser vertrautes Netzwerk erleben Sie eine steile Lernkurve für die Herausforderungen der Digitalisierung im Maschinenbau
- + Wir sind ein aufgeschlossenes Team mit Gestaltungsfreiraum und schnellen Entscheidungswegen. Wir freuen uns auf Zuwachs!

Unsere Anforderungen

- + Sie sind eine eigenständige Persönlichkeit, haben Spaß am Vertrieb und besitzen ein starkes Ausdrucksvermögen
- + Der Umgang mit MS Office ist für Sie keine Herausforderung und Sie arbeiten sich gerne und schnell in die Funktionsweise neuer Tools ein
- + Auch administrative Aufgaben gehören für Sie zum Tagesgeschäft und Sie bringen sich in unsere „Hands on“ Mentalität gerne ein
- + Sie haben ein Verständnis für Cloud-Angebote. Industrie 4.0 oder das Internet der Dinge sind keine Fremdwörter für Sie
- + Idealerweise hatte Sie bereits Berührungspunkte mit dem Maschinen- oder Anlagenbau
- + Deutsch und Englisch sprechen und schreiben Sie fließend

Wenn wir Sie mit der Aufgabenbeschreibung überzeugen konnten, freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Gehaltsvorstellungen an:

E-Mail: Jennifer.kerber@adamos.com, oder bei Rückfragen, Tel.: 06151-6290311

ADAMOS GmbH | Landwehrstr. 55 | 64293 Darmstadt | Germany