

Die cetecom advanced GmbH begleitet Unternehmen weltweit bei der Entwicklung, Qualifizierung und Markteinführung innovativer Produkte. Mit unabhängiger Beratung, qualifizierten Prüfleistungen und international anerkannten Zertifizierungen unterstützen wir Kunden aus den Bereichen Automotive, Industrial, Medizintechnik, Payment und weiteren Technologiemarkten. Wir ermöglichen den Marktzugang für Technische Produkte.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir für unsere **Business Unit „Strategic Sales“** am **Standort Saarbrücken** zum frühestmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager SmartCard Technologies & Identification (SC&I) (m/w/d)

in Vollzeit in unbefristeter Einstellung.

Ihr Team

Das Team Strategic Sales entwickelt strategische Kundenbeziehungen, gewinnt neue Geschäftspartner und erschließt neue Marktpotenziale. Als zentrale Schnittstelle zu unseren Schlüsselkunden vermarktet es das gesamte Leistungsportfolio der cetecom advanced und gestaltet aktiv das Wachstum unseres Unternehmens.

Ihr Beitrag zu unserem gemeinsamen Erfolg

- Sie verantworten die Gewinnung neuer Kunden sowie die strategische Weiterentwicklung bestehender Key Accounts im Umfeld Smart Card & Identification.
- Sie verstehen die Geschäftsmodelle und Herausforderungen Ihrer Kunden, erkennen frühzeitig neue Chancen und entwickeln daraus nachhaltige Geschäftspotenziale.
- Sie vertreten die cetecom advanced als führenden Partner für Prüf-, Test- und Zertifizierungsdienstleistungen in den Bereichen ePayment, eID, eTicketing und verwandten Zukunftstechnologien.
- Sie leben den gesamten Vertriebsprozess von der ersten Kontaktaufnahme über die technische Beratung bis zum Vertragsabschluss.
- Sie beobachten Markt-, Technologie- und Wettbewerbsentwicklungen und tragen aktiv zur Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie bei.
- Als Gesicht unseres Unternehmens pflegen Sie ein belastbares Netzwerk aus Entscheidern, Partnern und Branchenvertretern im nationalen und internationalen Umfeld.

Das macht Sie für uns interessant:

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium oder eine vergleichbare technische Ausbildung und bewegen sich sicher in erklärungsbedürftigen Technologie- und Dienstleistungsumfeldern.
- Sie haben Erfahrung im B2B-Vertrieb von Dienstleistungen und verstehen es, aus Kundenkontakten nachhaltige Geschäftsbeziehungen zu entwickeln.
- Sie überzeugen durch ein souveränes Auftreten auf allen Ebenen und können technische Inhalte verständlich und adressatengerecht vermitteln.
- Neue Kunden, anspruchsvolle Verhandlungssituationen und komplexe Vertriebsprojekte motivieren Sie eher, als dass sie Sie abschrecken.
- Sie kombinieren technisches Verständnis mit ausgeprägter Kundenorientierung und erkennen Geschäftspotenziale frühzeitig.
- Deutsch und Englisch beherrschen Sie verhandlungssicher in Wort und Schrift; Französischkenntnisse sind ein zusätzliches Plus.
- Sie arbeiten eigenverantwortlich, strukturiert und zielorientiert und fühlen sich gleichzeitig als Teil eines starken Teams.
- Digitale Arbeitswerkzeuge, CRM-Systeme und die MS-Office-Welt nutzen Sie routiniert in Ihrem Vertriebsalltag.
- Idealerweise bringen Sie Erfahrung im Umfeld von Prüf-, Test-, Zertifizierungs- oder Konformitätsdienstleistungen mit.
- Kenntnisse in den Bereichen ePayment (z. B. Mastercard, Visa, EMVCo, girocard), eTicketing, eID oder vergleichbaren digitalen Vertrauensdiensten erleichtern Ihnen den Einstieg zusätzlich.
- Sie haben Freude am persönlichen Kundenkontakt und schätzen den direkten Austausch mit Entscheidern bei Kunden vor Ort.

Das können Sie von uns erwarten:

- Sicherer Rahmen für langfristigen Erfolg:
Unbefristeter Arbeitsvertrag, attraktive Vergütung und zusätzliche erfolgsabhängige Gehaltsbestandteile
- Flexibilität, die zum Leben passt:
Hybrides Arbeiten mit Home-Office-Vereinbarung, flexible Arbeitszeiten und eine 38,5-Stunden-Woche in Vollzeit
- Technologien von morgen statt Routine von gestern:
Arbeiten Sie an innovativen Themen rund um digitale Technologien, vernetzte Geräte und zukunftsweisende Prüf- und Zertifizierungsdienstleistungen.

- Strukturierte Einarbeitung und individuelle Entwicklung:
Wir machen Sie mit unseren Dienstleistungen, Märkten und Kunden umfassend vertraut und begleiten Sie bei Ihrem Einstieg.
- Technische Expertise direkt vor der Tür:
Enge Zusammenarbeit mit unseren Labor- und Fachexperten, die Sie bei Kundenprojekten und im Vertriebsalltag unterstützen
- Verantwortung mit Gestaltungsspielraum:
Eigenständiges Arbeiten, kurze Entscheidungswege und die Möglichkeit, aktiv zum Wachstum unseres Unternehmens beizutragen
- Ein Team, das zusammenarbeitet statt nebeneinanderher arbeitet:
Kollegiale Atmosphäre, gegenseitige Unterstützung und ein Umfeld, in dem Erfolge gemeinsam erzielt und gefeiert werden
- Mobilität nach Ihren Bedürfnissen:
Dienstwagen auch zur privaten Nutzung sowie die Möglichkeit zum Fahrrad-Leasing über JobRad.
- Vorsorge für die Zukunft und zusätzliche Vorteile für Ihren Alltag:
Betriebliche Altersvorsorge und attraktive Zusatzleistungen.

Wenn Sie in den oben beschriebenen Tätigkeiten Ihre Herausforderung sehen, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie uns dazu Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellungen per E-Mail an jobs@cetecomadvanced.com.

Ihre Ansprechpartnerin:

Susanne Ewerhardy
HR Generalist - Human Resources
+49 (0) 681 / 598-9090

cetecom advanced GmbH
Untertürkheimer Straße 6-10
66117 Saarbrücken

Aus Datenschutzgründen empfehlen wir Ihnen, bei einer Bewerbung per Email eine verschlüsselte Übermittlung zu wählen.