

Sales Engineer (w/m/d) bei soivity

Du möchtest ein innovatives Tech-Produkt in den Markt bringen und mit Kunden spannende Projekte an der Schnittstelle von Technik und Business umsetzen? Du hast Lust auf echte **Startup Kultur** mit Rückendeckung starker Investoren? Dann bist du hier richtig! Wir sind soivity - ein innovatives Startup mit einer großen Vision: **Wir ermöglichen jedem Unternehmen Wert auf Basis von Daten zu schaffen.**

Um den Markt der Industrieunternehmen zu erobern und unsere Kunden in datengetriebenen Use Cases mit unserer Technologie zu unterstützen, suchen wir **DICH!**

Deine Rolle bei uns

Als Sales Engineer gewinnst du neue Kunden und etablierst unsere Software in Use Cases bei Unternehmen. Dabei diskutierst du in technischen Workshops Rahmenbedingungen und platzierst unser Produkt. Deine Aufgaben:

- Gestalte unsere **Strategie zum Marktangang**
- Baue den **Sales Funnel** aus, nutze unser großes Netzwerk und **gewinne Kunden**
- **Moderiere technische Workshops** mit Kunden zur Spezifizierung des Bedarfs (z.B. Architekturdiskussionen oder Anforderungsanalyse)
- **Begleite die Umsetzung von Use Cases in Kundenprojekten** mit unserem Software-as-a-Service
- Sei Teil von wichtigen Data Space Initiativen wie Catena-X und **unterstütze bei der Anwendung unserer Produkte**

Was du mitbringst

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium der Fachrichtung Wirtschafts-/Dienstleistungsinformatik, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Gutes Verständnis und Leidenschaft für datengetriebene Produkte
- Technisches Verständnis zu Software, Schnittstellen und Architekturen
- Praktische Erfahrungen aus Tätigkeiten im digitalen Umfeld und Umsetzung von Sales-Aktivitäten (z.B. Beratung oder IT in der Industrie)
- Erfahrungen in Zusammenarbeit mit Industrieunternehmen und mit Softwareentwicklern
- Ausgeprägte analytische und kommunikative Fähigkeiten (Deutsch und Englisch)
- Eine starke Kundenorientierung und Erfahrung im Projektmanagement
- Unternehmergeist, Motivation ein junges Start-Up mitzugestalten und Verantwortung für die Ergebnisse zu übernehmen

Was wir dir bieten

Als Startup legen wir Wert auf Agilität, Diversität, Vertrauen und einen offenen Austausch. Unser Team besteht aus hochmotivierten MitarbeiterInnen, die für Ihr Thema brennen!

- Wir sind ein junges dynamisches Team mit vielen Gestaltungs- und Mitwirkungsmöglichkeiten, auch über den eigenen Themenbereich hinaus
- Flache Hierarchien und Arbeiten auf Augenhöhe mit allen MitarbeiterInnen sind für uns Normalität
- Wir bieten ein motiviertes Arbeitsumfeld mit vielen Flexibilitäten, einer gemeinsamen Vision und high-skilled MitarbeiterInnen, die voneinander lernen

- Wir leben den Teamspirit und haben viel Spaß bei der Arbeit; flexible Arbeitszeiten oder hybrid Office Regelungen sind Beispiele
- Cutting Edge: Datensouveränität und Datenökosysteme sind Trendthemen, die zukünftig in allen großen Industrieunternehmen benötigt werden
- Benefits: Getränke und Snacks, Office Dog, Teamevents, Darts uvm.
- Top Hardware zur Auswahl (Windows/Lenovo, Macbooks, Office mit WQHD ...)

Bewirb dich ganz unkompliziert

Sende uns deinen Lebenslauf (CV) über das Webformular oder via Mail. Wir freuen uns von dir zu hören!

Sebastian Kleff

CEO | sovity GmbH

E-Mail: talents@sovity.de

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/sebastian-kleff/>

Über sovity

sovity macht Unternehmen zu Vorreitern im Datenaustausch, indem beliebige Daten einfach und schnell über Unternehmensgrenzen hinweg ausgetauscht werden können, ohne dabei die Souveränität über die Daten zu verlieren. Durch unsere Cutting Edge Technology können Unternehmen den Wert ihrer Daten nutzen, neue Geschäftsmodelle entwickeln oder Prozesse optimieren. Wir gestalten Datenökosysteme wie Catena-X oder Mobility Data Space aktiv mit und ermöglichen Unternehmen jeder Größe den einfachsten Zugang zu Data Spaces.

Das gefällt dir - aber was ist die Motivation hinter Datensouveränität?

Daten sind die wertvollste Ressource unserer Zeit, aber gleichzeitig auch schützenswert. Sobald Daten zwischen Unternehmen geteilt werden, verliert der Herausgeber die Kontrolle über seine Daten. Unternehmen sind gezwungen ihre Geschäfts- und Prozessinformationen mit Geschäftspartnern austauschen. Die Lösung des Dilemmas nennt sich Datensouveränität, also dem selbstbestimmten Umgang mit Daten. Das kennen wir z.B. von WhatsApp bei dem man eine Nachricht auf dem Gerät des Empfängers wieder löschen kann. Derartige Funktionen in komplexen B2B-Netzwerken und den dahinterliegenden Systemen existieren aktuell noch nicht. Mit unserer SaaS-Lösung, die auf Data Space Standards aufbaut, können Unternehmen Daten mit Partnern teilen und dabei bestimmen zu welchem Zweck, wann und wie die Informationen genutzt werden dürfen. Die Konzepte und Technologien werden dabei bereits heute in verschiedenen, großen Projekten wie GAIA-X, Catena-X oder dem Mobility Data Space eingebracht – thematisch ein brandaktuelles und zukunftssicheres Thema.