

## **Business Development Representative (m/w/d) – technischer Vertrieb (B2B)**

Wir suchen einen Business Development Representative (m/w/d), zur Vergrößerung unseres bestehenden Vertriebsteams und dem Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten im Bereich unserer kundenspezifischen Algorithmen- und Softwareentwicklung.

### **Wer sind wir?**

Wir sind ein internationales Unternehmen für Data Science mit Fokus auf selbstlernende Systeme und KI-Lösungen. Gegründet 2011 aus dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT) heraus, entwickeln wir maßgeschneiderte Algorithmen von Embedded Geräten bis hin zur Cloud. Unsere Stärken liegen in ressourceneffizienter Entwicklung, nahtloser Integration und innovativen Lösungen für intelligente Instandhaltung, darunter die iCOMOX™ Multisensor-Box und die PREDICTO-Plattform. Unsere Erfolge erstrecken sich über Branchen wie Maschinenbau, Luftfahrt, Gebäudetechnik, Energieversorgung bis hin zur Medizintechnik.

### **Was erwartet dich?**

Wir bieten dir eine abwechslungsreiche Tätigkeit in spannenden Projekten in der DACH-Region und ausgewählten internationalen Kunden in einem ambitionierten und schnell wachsenden Unternehmen mit modernster Arbeitsumgebung und den Benefits eines erfolgreichen Start-Ups inklusive der Möglichkeit der Mitarbeiterbeteiligung am Unternehmenserfolg.

### **Deine Aufgaben:**

- Betreuung und Entwicklung der Bestandskunden
- Identifikation und Akquisition von Neukunden
- Koordination und Auswertung von Kundenanfragen
- Erstellung von Angeboten in Abstimmung mit der Entwicklung und der Geschäftsführung
- Verhandlung und Abschluss von Verträgen
- Monitoring der Zielerreichung und Einleitung von Maßnahmen bei Abweichungen
- Absicherung der vereinbarten Ziele im Rahmen der Jahresplanung
- Koordinierung des Angebotsprozesses und der Angebotserstellung
- Präsentation der Knowtion GmbH und der Dienstleistungen beim Kunden, auf Messen und in digitalen Formaten
- Abstimmung und Unterstützung von klassischen und digitalen Werbemaßnahmen gemeinsam mit den Kollegen (m/w/d) und der Geschäftsführung



## Was erwarten wir?

- Sehr gute verbale und schriftliche Kommunikationsfähigkeit in deutscher und englischer Sprache
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Softwareentwicklungsdienstleistungen von Vorteil
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Gewinnung von Softwareprojekten
- Interesse an Algorithmen der Sensorfusion (z.B. Kalman-Filter, UKF) und Maschinellen Lernverfahren (z.B. neuronale Netze, Deep Learning, One-Shot Learning)
- Strukturierter und lösungsorientierter Arbeitsstil, ausgeprägte analytische Fähigkeiten und Teamfähigkeit
- Eigenverantwortung, Zuverlässigkeit und hohes Qualitätsbewusstsein
- Das Verständnis der Produktentwicklungsprozesse ist von Vorteil

## Unser Angebot!

- **Abwechslungsreiches Aufgabenfeld:** Interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit sowohl in spannenden Forschungsthemen als auch bei deren Umsetzung in industrielle Lösungen
- **Intensives Onboarding:** Optimale Einarbeitung und Übernahme abwechslungsreicher Aufgaben mit viel Gestaltungsspielraum
- **Kollaboratives Umfeld:** Erlebe flache Hierarchien, Zusammenarbeit auf Augenhöhe und Raum für neue Ideen
- **Persönliche Entwicklung:** Entfaltungsmöglichkeiten durch eigenverantwortliches Arbeiten, vielfältige Feedback- und Networking-Möglichkeiten, soziale Verantwortung und nachhaltiges Handeln
- **Modernes Arbeitsumfeld:** Attraktiver moderner Arbeitsplatz in einem wachsenden Unternehmen mit ausgezeichneter Erreichbarkeit über den öffentlichen Nahverkehr in Karlsruhe mit regelmäßig stattfindenden Teamevents
- **Flexibilität:** Modernes Arbeiten mit der Möglichkeit zum flexiblen Wechsel zwischen Homeoffice und Präsenz
- **Getränkeversorgung:** Genieße kostenlose Getränke wie Wasser, Tee und Kaffee

## Bewerbung

Wir freuen uns auf deine Bewerbung per E-Mail an: [career@knowtion.de](mailto:career@knowtion.de)

Richte deine Bewerbung bitte direkt an die Geschäftsführer:

*Hr. Dr. Frederik Beutler, Hr. Vesa Klumpp und Hr. Dr. Thomas Kopfstedt*

Für Rückfragen stehen wir dir gerne unter Telefon: +49 721 486 995-10 zur Verfügung.

