

Vertriebler:in / Bid Manager:in (f/m/o)

IT und Fahrgastdienste

Unternehmen und Produkt

Bist du mit Öffis unterwegs? Wir bei **PaxLife Innovations** sind das auch und wir ermöglichen den Betreibern öffentlicher Verkehrsmittel dieses Erlebnis noch besser zu machen. Wenn du das auch möchtest, bist du bei uns genau richtig

Wir sind ein Startup mit Sitz in Potsdam (direkt am Hauptbahnhof), das nationalen und internationalen Verkehrsbetrieben dabei hilft, ihre Technologien und digitalen Fahrgastdienste auf ins 21. Jahrhunderts zu bringen. Auf Basis unseres Kernprodukts, der railSTACK-Plattform, ermöglichen wir unseren Kunden die einfache Bereitstellung, Aktualisierung und Verwaltung aller digitalen Dienste in ihren Fahrzeugen. Unser Lösungsportfolio umfasst Wifi-Service und -Optimierung, Fahrgastinformation, Infotainment, Streaming Media, Live-Radio, Webshop für die Bordgastronomie usw.

Stellenbeschreibung

Wir suchen nach einer/-m Vertriebler:in / Bid Manager:in mit einem technischen Hintergrund, die/der unser Vertriebs- und Business Development Team verstärkt und zum erwarteten Wachstum unserer Aktivitäten beiträgt. Du solltest technikaffin sein und kannst deine Technikbegeisterung auch dem Kunden vermitteln. Außerdem verfügst du über gute organisatorische Fähigkeiten und sprichst fließend Deutsch.

Bei PaxLife Innovations werden Sie:

- Management von Ausschreibungen, mit Schwerpunkt auf den DACH Märkten
 - Identifizierung relevanter offener Ausschreibungen und Koordination der Antworten auf ausgewählte Ausschreibungen
 - Management aller Aspekte der Vorbereitung und Einreichung von technischen, administrativen und kommerziellen Vorschlägen und Präqualifikationen:
 - Analyse der Ausschreibungsunterlagen,
 - Erstellung von Materialien und Zeitplänen,
 - Nachverfolgung der Erfüllung der Anforderungen,
 - Management der Bearbeitung inkl. Korrekturlesen und Dokumentation
 - Definition der technischen Lösung in Zusammenarbeit mit der Entwicklung
 - Verantwortung für die Kalkulation von wettbewerblichen Angeboten
 - Unterstützung bei Vertragsverhandlungen und ggf. Präsentationen des endgültigen Angebots beim Kunden

- Unterstützung der Unternehmensentwicklung
 - Identifizierung und Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden oder Partnerunternehmen, Ausarbeitung von Präsentationen, Follow-up-Verkäufe mit dem Ziel des Abschlusses von

Verkaufsvereinbarungen und Unterstützung der Kunden bei der Lösung ihrer Herausforderungen.

- Aufbau von Kenntnissen über einen bestimmten Sektor und Ermittlung neuer Entwicklungskanäle

Gewünschte Kenntnisse

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich des Wirtschaftsingenieurwesens oder vergleichbar
- Verständnis von Software und Hardware und die Fähigkeit, diese in *Klartext* zu übersetzen
- Erfahrung mit IT-Systemen, Ausschreibungsmanagement oder ähnlichen Themen ist ein Plus
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Verkehrsbetrieben ist ein Plus
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Deutsche Muttersprache und gutes Englisch

Arbeiten bei PaxLife

- Junges, internationales Team mit flachen Hierarchien
- attraktive Vergütung
- Homeoffice und flexible Arbeitszeiten
- 30 Tage Ferien
- kostenlose Getränke und Snacks
- ein schönes Büro in der Nähe des Potsdam Hauptbahnhofs
- ÖPNV Zuschuss bis BahnCard 100

Starttermin: Zum frühestmöglichen Zeitpunkt, idealerweise Q1 2023

Wenn das gut für dich klingt, schick uns deinen Lebenslauf mit Anschreiben und frühestmöglichem Eintrittstermin an jobs@paxlife.aero