

Die N+P Informationssysteme GmbH ist Digitalisierungsexperte für Prozesse in Industrie und Bauwesen. Statt Systeminseln gestalten wir gemeinsam mit unseren Kunden deren gesamte IT-Wertschöpfungskette. Unser Know-how in der Systemintegration erlaubt es bestehende IT-Systeme mit neuen Lösungen zu durchgängigen IT-Landschaften zu verbinden. Auf Wunsch liefern wir Beratung, Implementierung, Betrieb und Support aus einer Hand – inklusive der IT-Infrastruktur. Seit 1990 sind wir loyaler und zuverlässiger Partner für unsere über 2.000 Kunden und zudem 100 % Familienunternehmen, ohne Fremdinvestoren.

Sales & Account Manager für Digitalisierung im Bereich Engineering/Fertigung (m/w/d)

- Stelle
- Remotearbeit möglich
- Einsatzort: Deutschland, Meerane ODER Dresden ODER Magdeburg ODER Kassel
- Berufsfeld: Informatik, Ingenieurwissenschaften, Wirtschaftswissenschaften
- Festanstellung, Vollzeit
- Bewerbungsfrist: 21.01.2026

Ihr Aufgabengebiet

- Gestalten Sie die Zukunft der Fertigungsindustrie mit uns! Sie bringen Erfahrung im Bereich Engineering oder Konstruktion mit und möchten Ihr Fachwissen übergreifend einsetzen? Sie haben Freude daran Ihre Erfahrungen bei der Digitalisierung von Prozessen in Fertigungsunternehmen weiterzugeben? Oder Sie sind bereits im Vertrieb von IT-Lösungen im Maschinen- und Anlagenbau tätig und auf der Suche nach einer neuen, sinnstiftenden Herausforderung?

Dann sind Sie bei uns genau richtig. Werden Sie Teil unseres Vertriebsteams im Bereich Engineering und Produktion und gestalten Sie die Digitalisierung der Fertigungsindustrie aktiv mit.

Ob in der Neukundengewinnung oder der Betreuung bestehender Kundenbeziehungen – Sie sind Impulsgeber und Initiator für innovative Softwarelösungen rund um Engineering und übergreifende Prozesse im Maschinen- und Anlagenbau. Mit Ihrer Arbeit legen Sie den Grundstein für erfolgreiche IT-Projekte und beraten unsere Kunden auf Augenhöhe – lösungsorientiert, praxisnah und mit echtem Mehrwert.

Ihre Aufgaben

- Vertrieb innovativer Softwarelösungen im Bereich Engineering und Fertigung – mit Fokus auf mittelständische Industrieunternehmen
- Bestandskundenbetreuung mit dem Ziel der fachlichen Weiterentwicklung und Ausbau bestehender Lösungen
- Identifikation von Potenzialen und vertriebliche Bearbeitung qualifizierter Leads
- Kontinuierliche Marktbearbeitung im eigenen Vertriebssegment zur zielgerichteten Interessentenansprache und Neukundengewinnung
- Vorbereitung und Begleitung von Kundenpräsentationen sowie Koordination fachlicher Unterstützung aus Entwicklung und Consulting
- Eigenverantwortliche Angebotserstellung in Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst und Vertriebsleitung
- Mitarbeit bei Messen und Events, um neue Kontakte zu knüpfen und bestehende Kundenbeziehungen zu stärken

Unsere Mitarbeiter profitieren von

- **Finanzielle Benefits**
Betriebliche Altersvorsorge
- **Lebenslanges Lernen**
Coaching, Mentorenprogramm, Qualifikations- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- **Verpflegung**
Küche, Essenszulage, Getränke frei, Obst
- **Sachzuwendungen**
Moderne Arbeitsmittelausstattung wie Laptop und Headset, teilweise auch Firmenfahrzeug und Mitarbeiterhandy
- **Betriebl. Gesundheitsangebote**
Gesundheitsmanagement wie regelmäßige Gesundheitstage (Vorträge, interne Gesundheits-/Fitnesskurse), Bikeleasing
- **Work-Live-Choice**
Mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeiten mit Kernarbeitszeit

- **Arbeitsplatzausstattung**

Gute Anbindung, Parkplätze, modernes Arbeitsumfeld, ergonomische Arbeitsplätze, Mitarbeiter-App

- **Mitarbeiterbindung**

Unbefristeter Arbeitsvertrag, Mitarbeitererevents wie Sommerfest (als Familienfest) und Weihnachtsfeier, Geburtstags- und Jubiläumsehrungen, Jahres-Auftaktveranstaltung, Quartalsmeetings, Casual Friday, Mitarbeitergeschenke

Ihr Profil

- Mit Berufserfahrung

Qualifikationen:

- Erfolgreicher Abschluss einer Berufsausbildung oder eines Studiums mit technischem oder kaufmännischem Profil verbunden mit einer grundlegenden IT-Affinität
- Idealerweise praktische Erfahrung in der Konstruktion, Arbeitsvorbereitung oder im Produktionsumfeld
- Erfahrungen im Vertrieb von Investitionsgütern bzw. im IT-Software-Bereich oder in der Digitalisierungsberatung
- Ausgeprägte IT-Affinität und Interesse an modernen Softwarelösungen für die Industrie
- Kommunikationsstärke, Organisationstalent sowie Eigenverantwortung und Verbindlichkeit
- Teamfähigkeit und hohes Maß an Kunden- und Serviceorientierung
- Fließende Deutschkenntnisse
- Reisebereitschaft erforderlich

Sprachen:

Deutsch (Kenntnisstand mindestens: Verhandlungssicher/ Fließend (in Wort und Schrift))

Kontakt

- Als familiengeführtes, mittelständisches Unternehmen sind wir mit rund 200 Mitarbeitern der Ansprechpartner für die Digitalisierung im Mittelstand. Wir beraten und implementieren IT-Systeme entlang der Wertschöpfungskette des Produkt- und Gebäudeentstehungsprozesses.

Auf Instagram geben wir einen Einblick hinter die Kulissen der N+P

[@np_informationssysteme_gmbh](#)

Sie wollen die Zukunft mittelständischer Weltmarktführer gestalten? Dann verstärken Sie uns am **Standort Meerane, Dresden, Kassel oder Magdeburg** zum nächstmöglichen Zeitpunkt und bewerben Sie sich über das unten stehende Formular. Nicht der richtige Standort dabei - kontaktieren Sie uns gern und wir schauen, ob wir eine passende Lösung finden. Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

- Bewerbungen bitte an: bewerbung@nupis.de

Anschrift

N+P Informationssysteme GmbH

Personalwesen

Frau Cynthia Markert-Michel

Stichwort: WIKWAY-Anzeige

An der Hohen Straße 1

08393 Meerane

Deutschland