



interactive
scape

**Sales &
Business
Development
(m/w/d)**

Internationale
Neukundenakquise,
Geschäftsentwicklung,
Netzwerkaufbau und
Repräsentanz in innovativem
Berliner Tech-Unternehmen

Wir sind Interactive Scape aus Berlin und entwickeln seit 2008 innovative Soft- und Hardware-Lösungen für Multi-User-Systeme auf großflächigen Multitouch-Displays. Was das bedeutet? Wir vereinen das Beste aus beiden Welten: Inhalte und Informationen rund um ein haptisches, analoges Objekt werden mit unserer weltweit führenden Objekt-Erkennungs-technologie auf großen Multitouch-Displays digital erlebbar und begreifbar gemacht. Die Anwendungsfälle sind dabei so vielfältig wie unsere Kunden. Ob attraktive Verkaufsflächen und immersive Showrooms, komplexe Informationsvermittlung in Museen und auf Messen, nachhaltiger Wissenstransfer in Bildungsinstituten, effizientes Zusammenarbeiten im Unternehmen oder kollaborative Planungsprozesse in Smart City oder Kontrollräumen: Wir ermöglichen neuartige Wege der Interaktion zwischen Menschen und Maschine. Dabei sind wir technologisch führend, mit einer patentierten und prämierten, KI-basierten Touchtechnologie.

Wir suchen ab sofort in unserem Office in Berlin-Mitte eine*n

Sales & Business Development Manager*in (m/w/d).

Wir möchten unser Geschäftsfeld national und international weiter ausbauen. Die Position ist auf den Ausbau neuer Geschäftsbeziehungen, die (Weiter)Entwicklung von Partnerschaften und die aktive Repräsentanz unseres Unternehmens ausgerichtet. Du identifizierst neue Marktpotenziale, gehst aktiv auf potenzielle Kunden und Partner zu, hilfst bei der Skalierung unseres Produkt- und Lizenzgeschäftes und begleitest den Vertriebsprozess vom Erstkontakt über Demo und Angebot bis zum Abschluss oder zur qualifizierten Übergabe an interne Teams. In dieser Position bist du eine treibende Kraft in unserem Marketing-&-Sales-Team: Du baust Netzwerke auf, pflegst Beziehungen, repräsentierst Interactive Scape auf Messen, Events und in Erstgesprächen, organisierst vertriebsrelevante Touchpoints und Projekte und sorgst dafür, dass aus Kontakten konkrete Verkaufschancen werden. Dabei arbeitest du eng mit Account Management, Projektmanagement und Marketing

zusammen und bringst unsere innovativen Technologien zu vielseitigen bekannten und neuen Zielgruppen und Märkten.



Deine Aufgaben:

- Aktive Identifikation, Ansprache und Gewinnung neuer Kunden, Partner und Multiplikatoren im nationalen und internationalen B2B-Umfeld.
- Aufbau, Pflege und strategische Weiterentwicklung eines belastbaren Netzwerks aus Kunden, Partnern, Integratoren, Agenturen, Universitäten und weiteren relevanten Kontakten.
- Repräsentation von Interactive Scape auf Messen, Events, Konferenzen und bei Kundenterminen - inklusive inhaltliche Vorbereitung, organisatorische Mitwirkung und professionelle Nachbereitung.
- Durchführung überzeugender Produkt- und Technologiedemos unserer Hard- und Softwarelösungen. Du berätst schriftlich, telefonisch, persönlich und hybrid.
- Pflege unseres ERP-/CRM-Systems, strukturierte Dokumentation von Kontakten und Aktivitäten sowie aktive Arbeit mit modernen Sales-Tools wie LinkedIn Sales Navigator.
- Eigenständige Erstellung, Abstimmung und Verhandlung von Angeboten in enger Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen; qualifizierte Übergabe warmer Leads an Account- und Projektmanagement.
- Proaktive Analyse und Diskussion von Märkten, Branchen, potenziellen Partnern und neuen Use Cases für unsere Technologien. In engem Austausch mit Geschäftsführung, Account und Marketing Management.

Dein Profil:

- Du bist kommunikationsstark, kontaktfreudig und überzeugst durch ein sicheres, professionelles Auftreten im Erstkontakt, egal ob persönlich, via Telefon oder Videocall.
- Du gehst gern aktiv auf Menschen zu, kannst Beziehungen aufbauen und nachhaltig pflegen und hast Freude daran, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen.
- Du hast eine ausgeprägte Hands-On-Mentalität, bist reisebereit und schätzt einen abwechslungsreichen Arbeitsalltag zwischen Outreach, Demos, Events, Abstimmungen und Angebotsprozessen.
- Du hast eine Affinität zu digitalen Themen, erklärungsbedürftigen Produkten und neuen Technologien.
- Du hast eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium, idealerweise in BWL, Vertrieb, Marketing, Kommunikation, Wirtschaft oder einem verwandten Bereich.
- Du hast bereits Berufserfahrung im Sales, Business Development, Account Management oder in einer vergleichbaren vertriebsnahen Rolle, idealerweise im B2B- oder Tech-Umfeld.
- Erfahrungen mit CRM-/ERP-Systemen, Angebotsprozessen, Lead Management und Sales-Tools wie LinkedIn Sales Navigator sind von Vorteil.
- Du sprichst und schreibst fließend Deutsch und Englisch; weitere Sprachkenntnisse sind ein Plus.



Wir bieten Dir:

- Eine inspirierende Arbeitsatmosphäre in einem kleinen, innovativen Team.
- Einen spannenden, international ausgerichteten B2B-Geschäftsbereich mit vielseitigen Kunden und Projekten.
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag, 30 Tage Urlaub, faires Gehalt und Entwicklungspotenzial in einem wachsenden Unternehmen.
- Engagierte Kolleg*innen und eine mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur in einem inhabergeführten Unternehmen.
- Gestaltungsfreiheit, Verantwortung und Unterstützung bei der Umsetzung Deiner eigenen Ideen.
- Täglicher Team Lunch, Firmenevents, Deutschlandticket inkl. BVG, Bahncard 25 und internationale Messetermine.

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Online-Bewerbung, unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und eines möglichen Eintrittstermins.

Mike Rothmund

jobs@interactive-scape.com

+49 30 69 809 41-00