



Wir suchen Dich!

Account Executive

Deine Aufgaben

Als Account Executive bei Assemblio bist du für den gesamten Vertriebszyklus verantwortlich und spielst eine zentrale Rolle beim weiteren Wachstum des Unternehmens. Du arbeitest eng mit dem Gründerteam sowie dem CSO und dem CEO zusammen, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende Beziehungen auszubauen. In dieser Funktion verkaufst du ein hochkomplexes und innovatives Deep-Tech-Produkt an führende Industrieunternehmen.

- Du übernimmst die Verantwortung für den gesamten Sales-Funnel, von der Identifizierung potenzieller Kunden bis zum Abschluss komplexer Deals.
- Du leitest BDRs fachlich an, die dich aktiv bei der Lead-Generierung unterstützen.
- Du arbeitest eng mit den Gründern zusammen, bringst Markteinsichten ein und wirkst aktiv an der Weiterentwicklung unserer Go-to-Market-Strategie und unseres Produkts mit.
- Du überzeugst Entscheidungsträger und größere Buying Center durch fundierte Business Cases.
- Du führst Verhandlungen mit C-Level-Stakeholdern.
- Du qualifizierst deine Pipeline effizient anhand etablierter Vertriebsmethoden (z. B. MEDDICC, SPIN, MEDDPICC) und unterstützt potenzielle Kunden dabei, komplexe Geschäftsprozesse erfolgreich zu durchlaufen.

Dein Profil

Du baust gemeinsam mit uns etwas Großes auf: Du übernimmst Verantwortung für deine Sales-Pipeline und wirst zu einem der wichtigsten Treiber unseres Wachstums. Durch deine Arbeit positionierst du Assemblio erfolgreich am Markt und stellst sicher, dass unsere Lösung Mehrwert für die Industrie schaffen kann.

Das bringst du mit:

- Erfahrung im SaaS-Vertrieb in einem Start-up- oder Scale-up-Umfeld mit komplexen Produkten
- Mindestens 2 Jahre relevante Berufserfahrung
- Du bist ambitioniert, zielstrebig und ein ausgeprägter Teamplayer
- Du bringst unternehmerisches Denken mit und suchst eine Möglichkeit, ein Unternehmen aktiv mitzugestalten und dabei echte Verantwortung zu übernehmen
- Du kannst komplexe Produkte einfach und überzeugend erklären und entwickelst gemeinsam mit deinen Ansprechpartnern fundierte Business Cases
- Du agierst als Enabler: Du gestaltest den Kaufprozess deiner Kunden reibungslos und unterstützt sie während des gesamten Prozesses
- Du verstehst Deal-Dynamiken und weißt, wie man größere Stakeholder-Gruppen gezielt einbindet, überzeugt und führt
- Du sprichst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und verfügst über sehr gute Englischkenntnisse

Warum Assemblio?

Assemblio setzt mit seiner KI-Software neue Maßstäbe in der Fertigungsindustrie.

Entwickelt am Fraunhofer-Institut mit führenden Wissenschaftlern.

Unsere Lösung sichert die langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Fertigungsunternehmen, indem sie ein zentrales Problem in der Produktion beseitigt, das jährlich Kosten in Millionenhöhe verursacht.

Bereits heute vertrauen uns mehrere DAX- und MDAX-Konzerne. Jetzt starten wir in die nächste Wachstumsphase und suchen Top-Talente!

Deine Chance: Übernimm Verantwortung, treibe unsere GTM-Motion voran und gestalte aktiv die nächste Erfolgsgeschichte mit.

- **Innovatives Deep-Tech Produkt:** Du vermarktest kein weiteres SaaS-Tool, sondern eine unternehmensreife Lösung. Entwickelt von führenden Köpfen im Bereich Montageprozessplanung und KI. Ein Produkt mit echtem technologischem Vorsprung und Alleinstellungsmerkmal im Markt.
- **Starke Marktnachfrage:** Selbst in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten kommen führende Industrieunternehmen auf uns zu. Mit bestehenden Partnerschaften zu globalen Akteuren ist die Nachfrage eindeutig.
- **Lösung von Problemen im Millionenbereich:** Unsere Software löst entrante Herausforderungen, die unseren Kunden jährliche Einsparungen in Millionenhöhe ermöglichen. Das ist kein „Nice-to-have“, sondern ein Vertriebsansatz, der direkte und messbare Wertschöpfung belegt.

Warum du Teil von uns werden solltest:

- **Karrierechancen:** Wir fangen gerade erst an! Dein Einstieg jetzt bedeutet, du gehörst zu den Ersten, die das Unternehmen mitgestalten und hast direkten Einfluss auf deine Rolle, deine Karriere und die Zukunft von Assemblio.
- **High-Performance-Kultur:** Wir setzen uns immer wieder ambitionierte Ziele und wachsen jeden Tag über uns hinaus! Du arbeitest direkt mit dem Management und erfahrenen Führungskräften im Vertrieb zusammen, die bereits Start- und Scale-ups aufgebaut haben, und hebst dabei deine GTM- und Sales-Fähigkeiten auf das nächste Level.

Bei uns bekommst du:

- **Dein Team:** Dich erwartet ein motiviertes, innovatives Team, das hochmotiviert daran arbeitet, Assemblio zu skalieren, aber auch gerne gemeinsam lacht und feiert, ob bei Game Nights oder Team-Ausflügen.
- **Deine Gesundheit & Erholung:** Bei uns sollst du nicht nur leisten, sondern auch regenerieren. Deshalb bieten wir faire Urlaubstage und flexible Arbeitszeiten, damit du dich erholen und mit voller Motivation zurückkommen kannst. Wir legen Wert auf Balance, gegenseitige Unterstützung und ein Umfeld, in dem du dich langfristig wohlfühlst.
- **Dein Setup:** Wir statten dich mit allem aus, was du brauchst, um erfolgreich zu sein, von leistungsfähiger Hardware bis hin zu modernen Tools, die deinen Arbeitsalltag erleichtern.
- **Dein Büro:** Arbeite in einer modernen Umgebung, das auf Zusammenarbeit und Inspiration ausgelegt ist. Unser Büro ist der Ort, an dem Ideen geboren, Strategien geschmiedet und Erfolge gefeiert werden. Deine Ideen sind dabei nicht nur willkommen, sie sind entscheidend für unseren gemeinsamen Erfolg.

Lust, Teil unseres Teams zu werden?
Dann melde dich bei uns — ganz
unkompliziert:

✉ info@assemblio.de

☎ +49 711 96889995

📍 Kreuznacher Str. 58, 70372 Stuttgart

