

## Math2Market – Ein starkes Team



Die Math2Market GmbH ist ein inhabergeführtes mittelständisches Software-Unternehmen in Kaiserslautern mit derzeit ca. 70 Mitarbeitern. Das wichtigste Produkt ist das digitale Materiallabor GeoDict. In den nächsten 10 Jahren streben wir ein Wachstum auf über 200 Mitarbeiter an.

Als weltweit führende Firma im Bereich der digitalen Materialentwicklung und der digitalen Gesteinsphysik ist Innovation unser Motor. Unsere Kunden sind internationale Großunternehmen, Forschungseinrichtungen und Universitäten.

Bewerben Sie sich auf [www.math2market.de](http://www.math2market.de)

Wir sind auf der Suche nach Ihnen:

## Head of Global Sales (m/w/d) – Scientific Software / Deep Tech

Standort: Kaiserslautern | Beschäftigungsart: Vollzeit

Wir suchen einen technischen Vertriebsleiter (m/w/d) am Standort Kaiserslautern mit direkter Berichtslinie an den CEO, der den Vertrieb nicht nur fachlich führt, sondern auch für klare Prozesse, Nachverfolgung und operative Verlässlichkeit sorgt. Sie bauen auf bestehenden, erfolgreichen Strukturen auf und entwickeln diese mit eigenen Ideen weiter.

Unsere Arbeit ist stark von der Begeisterung für Technologie und unser Produkt GeoDict geprägt – ein Interesse, das Sie teilen und das die Zusammenarbeit im Team und mit unseren Kunden trägt.

### Ihre Aufgaben


- Gesamtverantwortung für den technischen Vertrieb unserer Software GeoDict
- Verantwortung für Umsatz und nachhaltiges Wachstum im internationalen Vertrieb der Firma unter Berücksichtigung und Fortführung der bisherigen Erfolge
- Operative Steuerung und Priorisierung der internationalen Vertriebsaktivitäten
- Sicherstellung einer strukturierten und nachvollziehbaren Vertriebsarbeit in der Abteilung
- Nachhalten von Vertriebsaktivitäten, Forecasts, Opportunities und definierten Vertriebszielen
- Regelmäßige Review- und Abstimmungsformate mit dem Vertriebsteam
- Sicherstellung der Einhaltung definierter Vertriebsprozesse und CRM-Standards
- Transparente Aufbereitung relevanter Vertriebskennzahlen für die Geschäftsführung
- Unterstützung der Vertriebsteams bei Priorisierung, Eskalation und Abschluss kritischer Opportunities
- Identifikation organisatorischer Schwachstellen im Vertrieb sowie Umsetzung geeigneter Verbesserungsmaßnahmen
- Sicherstellung eines professionellen CRM-Einsatzes (Salesforce), inklusive: Standards, Dokumentation, Schulung, Best Practices, operative Kontrolle, Weiterentwicklung
- Enge Abstimmung mit dem CEO zur Weiterentwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Unterstützung beim Ausbau des Vertriebsstandortes Nordamerika
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Entwicklung / R&D und Marketing zur stetigen Weiterentwicklung und Validierung unserer Produktlösungen

## Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches oder naturwissenschaftliches Studium (z. B. Ingenieurwesen, Physik, Materialwissenschaften, Mathematik)
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Software (z. B. CAE, Simulation, Engineering-Tools, wissenschaftliche Software)
- Fähigkeit, Vertriebsaktivitäten konsequent zu strukturieren, nachzuhalten und transparent zu steuern
- Ausgeprägtes Organisationsvermögen sowie eine strukturierte und verbindliche Arbeitsweise
- Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und operative Vertriebsarbeit effizient zu koordinieren
- Erfahrung in der Führung und Weiterentwicklung von Vertriebsteams
- Begeisterung für Technologie sowie Freude daran, diese an Kunden zu vermitteln
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen (idealerweise Salesforce)
- Sehr gutes Verständnis technischer Produkte, komplexer Kundenanforderungen und langfristiger Sales-Zyklen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsstärke (auch auf Management- und Forschungsebene)
- Verbindliches und professionelles Auftreten in der internationalen Kundenkommunikation
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Weltweite Reisebereitschaft (Kunden, Messen, Konferenzen)

Sind Sie interessiert und würden gerne mehr erfahren?  
Ihre Ansprechpartnerin:

**Svenja Stanislav**

 +49 631 205 605 66

Bewerben Sie sich auf [www.math2market.de](http://www.math2market.de)