

**JOB OFFER**



**SALES MANAGER**

## Sales Manager (m/w/d)

Volt LogIQ® | Bozen, Südtirol, Italien | Teilzeit

### Die Rolle

Volt LogIQ®, ein schnell wachsendes Startup Innovativa mit internationalen Standorten in Europa, China und den USA sucht einen erfahrenen Sales Manager, der unsere Vertriebsaktivitäten in Südtirol und den angrenzenden Regionen (DACH) aufbaut und leitet.

Diese Schlüsselposition berichtet direkt an den Co-Founder und verantwortet den kompletten Sales-Zyklus von der Lead-Generierung bis zum Vertragsabschluss.

Du arbeitest mit C-Level-Entscheidern von SME's & in regulierten Industrien und kritischen Infrastrukturen und bringst ihnen Enterprise-Grade On-Premise AI-Lösungen näher. Diese Rolle erfordert strategisches Denken, konsultative Verkaufsfähigkeiten und die Fähigkeit, komplexe Multi-Stakeholder-Verkaufsprozesse zu navigieren.

### Global arbeiten, lokal verankert

Dein Hauptfokus liegt auf Südtirol, aber du bist Teil einer internationalen Organisation mit Büros und F&E-Teams auf drei Kontinenten. Du arbeitest regelmäßig mit Kollegen in Frankfurt, Peking, North Carolina und Dubai zusammen – und reist gelegentlich zu diesen Standorten für strategische Meetings, internationale Konferenzen und Marktexpansionsinitiativen.

### Standort & Reisen

#### NOI Techpark Bozen

- Standort im Raum Bozen/Bolzano (zwingend erforderlich)
- Hauptmarkt: Südtirol, Trentino, Norditalien, DACH
- Regelmäßige Kundenbesuche vor Ort in der gesamten Region
- Gelegentliche internationale Reisen
- Besuche im Headquarter und strategische Planungssessions
- Internationale Messen und Branchenkonferenzen
- Koordination mit globalen Teams in Peking
- Remote Work wird unterstützt, aber lokale Präsenz und Nähe zu unserem NOI Tech Park Headquarter ist essenziell

### Hauptverantwortlichkeiten

#### Sales & Business Development

- Umsetzung von Go-to-Market-Strategie für Südtirol, Norditalien und DACH-Märkte
- Identifizierst und qualifizierst Enterprise-Prospects in gezielten Branchen
- Führst On-Site-Präsentationen und Produktdemos für Executive Stakeholder durch
- Managst komplette Sales-Zyklen inklusive Discovery, Proposal-Entwicklung, Verhandlung und Closing
- Koordinierst mit technischen und Delivery-Teams über mehrere Zeitzonen hinweg für erfolgreiche Kunden-Onboardings
- Baust und pflegst Beziehungen zu Key Accounts und strategischen Partnern regional und international auf
- Repräsentierst Volt LogIQ® auf europäischen und internationalen Branchenevents, Roundtables und in Fachverbänden

### Internationale Koordination

- Unterstützt Expansionsinitiativen in DACH-Region und Norditalien (Österreich, Süddeutschland, Lombardei, Venetien)
- Lernst von unserer globalen Knowledge Base aus Europa, Asien und Nordamerika und trägst dazu bei

## Erforderliche Qualifikationen

### Sprachen (essenziell)

- Deutsch (Muttersprache oder C2-Niveau)
- Italienisch (Muttersprache oder C2-Niveau)
- Englisch (Business fluent, mindestens C1) – Arbeitssprache für internationale Zusammenarbeit

### Berufserfahrung

- 3 Jahre im B2B Enterprise Sales,
- Starkes Business-Verständnis und Fähigkeit, Kundenoperationen und Pain Points zu verstehen
- Exzellente Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Sicherheit in internationalen, multikulturellen Umgebungen

### Persönliche Eigenschaften

- Selbstmotiviert mit starkem Ownership-Mindset
- Professionelles Auftreten für C-Level-Engagement
- Resilient und beharrlich beim Verfolgen von Opportunities
- Responsiver Kommunikationsstil und hohes Dringlichkeitsbewusstsein
- Neugierde auf AI und Bereitschaft, neue Technologien anzunehmen
- Anpassungsfähigkeit an schnelllebiges Startup-Umfeld mit sich entwickelnden Prioritäten
- Gültiger Führerschein und gültiger Reisepass für internationale Reisen
- Bereitschaft zu internationalen Reisen auch kurzfristig

### Bevorzugte Qualifikationen

- Master-Abschluss in STEM, Business oder verwandtem Feld (kein KO Kriterium)

## Was wir bieten

- Wettbewerbsfähige Vergütungsstruktur mit Grundgehalt und performancebasierter Provision

### Internationale Exposure

- Arbeitest mit einem wirklich globalen Team über Europa, Asien und Nordamerika hinweg
- Regelmäßige Interaktion mit Weltklasse-AI-Forschern von Stanford, Cambridge, Tsinghua University
- Exposure zu unterschiedlichen Marktdynamiken in DACH, Norditalien, Mittelmeer, Asien und US-Märkten
- Möglichkeit, an internationalen Expansionsinitiativen teilzunehmen
- Reisen zu modernsten AI-Research-Hubs und globalen Tech-Konferenzen

### Professionelles Wachstum

- Möglichkeit, Sales-Strategie zu formen und Prozesse von Grund auf aufzubauen
- Direkte Zusammenarbeit mit Founding-Team und internationalen AI-Research-Experten
- Professionelle Weiterentwicklung und klarer Wachstumspfad während das Unternehmen international skaliert
- Flexible Arbeitsarrangements mit Autonomie über Zeitplan und Ansatz
- Sei Teil eines Teams, das Technologie baut, die das nächste Jahrzehnt von Enterprise AI definieren wird
- Logenplatz in einem Startup, das über Kontinente hinweg skaliert

## Über Volt LogIQ®

Volt LogIQ® ist ein schnell wachsendes Startup Innovativa, das Enterprise-AI-Lösungen für Datensouveränität und Regulatory Compliance entwickelt. Unsere Produkte – inklusive intelligentes Knowledge Management und autonome Workflow-Automatisierung – laufen vollständig on-premise oder in privater europäischer Infrastruktur und bedienen Organisationen, die volle Kontrolle über ihre Daten benötigen.

### Globale Präsenz

- **Headquarter:** NOI Tech Park, Bozen, Italien
- **F&E-Labs:** Beijing Institute of Technology (China), Duke University (USA)
- **Regionale Offices:** Frankfurt (DACH), Dubai (MENA)
- **Team:** Schnell wachsendes Team aus AI-Engineers mit PhDs aus Stanford, Cambridge, Tsinghua University, Rose-Hulman, Duke

Wir kombinieren europäische Business-Expertise mit Frontier-AI-Research von den weltweit führenden Institutionen. Unser internationaler Footprint ermöglicht es uns, Top-Tier-Talente aus globalen AI-Hotspots zu rekrutieren und gleichzeitig unser Commitment zu europäischer Datensouveränität und Compliance-Standards aufrechtzuerhalten.

### Unser Wettbewerbsvorteil

Während andere über AI reden, bauen wir sie – und nutzen sie zuerst intern. Jedes Mitglied unseres Teams arbeitet täglich mit AI, automatisiert Workflows und erweitert seine Fähigkeiten mit Technologie, die nirgendwo sonst verfügbar ist. Du verkaufst aus Erfahrung, nicht aus Theorie.

Unsere Lösungen adressieren kritische Bedürfnisse in regulierten Industrien: Energie-Infrastruktur, Fertigung, Lebensmittelproduktion und professionelle Dienstleistungen – Sektoren, in denen Datensicherheit, Compliance und operative Kontinuität nicht verhandelbar sind. Wir bedienen Kunden in ganz Europa, mit wachsender Traktion in DACH-Märkten und Norditalien sowie strategischen Partnerschaften in Asien und dem Nahen Osten.

### Bewerbungsprozess

Interessierte Kandidat:innen senden bitte ihren aktuellen CV (Deutsch oder Englisch) und deine Bewerbung an: [sales@volt-logiq.com](mailto:sales@volt-logiq.com)

**Betreffzeile:** Sales Manager Bewerbung – [Dein Name]

**Volt IQ Srl – Startup Innovativa**

NOI Techpark Bozen

Via Alessandro Volta 13A

39100 Bozen (BZ), Italien

 [volt-logiq.com](http://volt-logiq.com)

 [sales@volt-logiq.com](mailto:sales@volt-logiq.com)