



Account Executive (m/w/d) – Open-Source Compliance & Security (eCodeScan)

eCodeScan (ecs) heißt für uns: Sicherheit und Verantwortung. Was wir selbst im Umgang mit Open-Source-Software perfektionieren, bringen wir direkt in die Unternehmen: smarte, zuverlässige Lösungen, die Compliance garantieren, rechtliche Risiken minimieren und schnellere Releases ermöglichen. Während des gesamten Vertriebsprozesses helfen wir unseren Kunden, Open Source sicher und effizient einzusetzen und belastbare Nachweise für Audits und Lieferkettenanforderungen zu liefern.

Bist Du bereit, diesen Mehrwert als Account Executive (m/w/d) aktiv in den Markt zu tragen und unseren Erfolg mitzugestalten? Dann werde Teil unseres Teams. Wir leben unsere persönliche Teamkultur und entwickeln neue Ideen gemeinsam im Büro in Ingolstadt oder Erlangen. Darüber hinaus bieten wir Dir die Möglichkeit, teilweise mobil innerhalb Deutschlands zu arbeiten.

Deine Aufgaben:

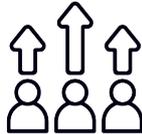
- Du verantwortest den gesamten Sales-Cycle im Mittelstands- und Enterprise-Bereich
- Du qualifizierst neue Vertriebspotenziale und führst überzeugende Produktdemos zu den Themen Software Composition Analysis (SCA), Software Bill of Materials (SBOM), Policy-Enforcement und Vulnerability-Reports
- Dabei agierst Du souverän mit verschiedenen Stakeholdern (z.B. Security, Legal & Compliance, Engineering)
- Du sorgst dafür, dass der gesamte Verkaufsprozess sauber, nachvollziehbar und überzeugend abläuft – von Ausschreibungen, Sicherheitsfragen über die Vertragsgestaltung bis hin zur Nutzenberechnung (ROI-Business Cases)
- Du arbeitest eng mit unserem SDR und dem Produktteam zusammen
- Du gibst Input für zielgerichtete Marketing-Kampagnen
- Du baust einen belastbaren Forecast im CRM auf, hältst diesen aktuell und entwickelst Sales-Playbooks (z.B. MEDDIC/BANT) sowie Messaging- und Deal-Strategien kontinuierlich weiter

Dein Profil:

- Du hast 3–5+ Jahre Erfahrung im B2B-SaaS-Sales mit nachweisbaren Erfolgen
- Du überzeugst durch Deinen souveränen Umgang mit technischen wie rechtlichen Stakeholdern
- Du bringst starke Discovery-Skills mit und überzeugst auf dem Weg bis zum Abschluss durch Deine Verhandlungssicherheit und Expertise in der Einwandbehandlung
- Du übernimmst aktiv Verantwortung, arbeitest proaktiv und eigenständig wie auch im Team
- Idealerweise kennst Du Dich mit Themen wie Software Composition Analysis (SCA), SBOM (SPDX/CycloneDX), EU-Cyber Resilience – oder bist motiviert, Dich schnell einzuarbeiten
- Du kommunizierst verhandlungssicher auf Deutsch und sicher auf Englisch



Flexibles
Arbeitsumfeld



Individuelle
Weiterbildung



Familien-
freundlichkeit



Fahrradleasing



Audi-Mitarbeiter-
fahrzeugleasing



Gesundheits-
förderung



ADAC Fahrsicher-
heitstraining



Betriebliche
Altersvorsorge



Mitarbeiter-
veranstaltungen



DU WILLST MEHR ERFAHREN ?

Sarah Hoffmann

+49(0)8458-3332-5496

JoinUs@esolutions.de

<https://www.esolutions.de>

Jetzt bewerben