

Sales Lead Industrial Cybersecurity (m/w/d)

OT Security, SecureG und New Business

Stolberg/hybrid | Vollzeit | unbefristet

Die **i2solutions** ist ein spezialisiertes IT- und OT-Security-Unternehmen aus der Region Aachen. Wir unterstützen Industrieunternehmen dabei, Produktionsumgebungen, industrielle Netzwerke und kritische Infrastrukturen sicher zu betreiben - mit Beratung, Engineering, Managed Services und unserer eigenen Cybersecurity-Lösung SecureG.

Für unsere nächste Wachstumsphase suchen wir keinen klassischen Account Manager, sondern eine **vertriebsstarke Persönlichkeit, die neue Kunden gewinnt und gemeinsam mit uns einen skalierbaren New-Business-Vertrieb für Industrial Cybersecurity aufbaut.**

Deine Aufgabe

Du verantwortest den Aufbau unseres New-Business-Vertriebs. Dazu gehören insbesondere:

- attraktive Zielbranchen, Industrieunternehmen und relevante Ansprechpartner identifizieren und aktiv ansprechen
- Beziehungen zu Entscheidern aus OT, IT, Cybersecurity, Produktion und Engineering aufbauen
- Opportunities qualifizieren und Kunden vom Erstkontakt bis zum Projekt- oder Vertragsabschluss entwickeln
- unsere OT-Security-Leistungen und SecureG lösungsorientiert verkaufen
- eine strukturierte Sales Pipeline im CRM sowie wiederholbare Vertriebsprozesse, Kampagnen und Account-Strategien etablieren
- ein Partner- und Multiplikatorennetzwerk entwickeln und eng mit unseren OT-Security-Experten, Consultants und der Geschäftsführung zusammenarbeiten

Du verkaufst nicht nur – du gestaltest mit uns eine leistungsfähige Vertriebsorganisation.

Unser Portfolio

Im Mittelpunkt stehen unsere Leistungen und Lösungen für OT und Industrial Cybersecurity:

- OT Security Assessments, Security Architecture und Network Segmentation
- IEC-62443-orientierte Security-Konzepte, Vulnerability Management und OT Security Engineering
- Security Monitoring sowie SOC- und CSIRT-nahe Leistungen
- Projekt- und Beratungsleistungen rund um Industrial Cybersecurity

Unsere Cybersecurity-Lösung **SecureG** ermöglicht die kontrollierte und sichere Übertragung und Prüfung von Daten zwischen unterschiedlich geschützten IT- und OT-Umgebungen.

Wen wir suchen

Du bist ein Hunter: Du erkennst Chancen selbst, recherchierst gezielt, baust Kontakte und Netzwerke auf und entwickelst aus ersten Gesprächen langfristige Kundenbeziehungen. Zugleich verstehst du technische Zusammenhänge gut genug, um mit IT- und OT-Verantwortlichen auf Augenhöhe zu sprechen.

Idealerweise bringst du mit:

- mehrere Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger IT-, Cybersecurity- oder Industrielösungen
- Erfahrung in New Business, aktiver Kundenakquise sowie Aufbau und Management einer Sales Pipeline
- gutes Verständnis von IT-Infrastrukturen, Netzwerken, Cybersecurity-Themen und Herausforderungen industrieller Unternehmen; Erfahrung mit Produktions- oder OT-Umgebungen ist ein Plus
- eine selbstständige, unternehmerische Arbeitsweise sowie sehr gute Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten
- verhandlungssicheres Deutsch und gutes Englisch

Was uns besonders wichtig ist

Du wartest nicht darauf, dass Marketing Leads liefert, sondern erkennst Chancen und öffnest Türen selbst. Neben Umsatz willst du Strukturen schaffen, den Vertrieb mitgestalten und die Grundlage für deutliches Wachstum in den kommenden Jahren legen.

Vergütung

Die Position bietet ein attraktives Fixgehalt und einen **überdurchschnittlich hohen, erfolgsabhängigen Vergütungsanteil**. Die variable Vergütung ist leistungsorientiert und nach oben nicht künstlich begrenzt. Die konkreten Konditionen vereinbaren wir individuell anhand deiner Erfahrung, deines Netzwerks und deiner bisherigen Vertriebsfolge.

Was wir bieten

- eine Schlüsselrolle mit direktem Einfluss auf Vertriebsstrategie, Zielmärkte und Go-to-Market
- kurze Entscheidungswege und direkten Austausch mit der Geschäftsführung
- Zugang zu erfahrenen OT- und Cybersecurity-Spezialisten sowie mit SecureG zu einem eigenen Produkt
- spannende Kunden aus Industrie und kritischen Infrastrukturen
- große Gestaltungsfreiheit in der Vertriebsorganisation, langfristige Perspektive zum Aufbau eines eigenen Sales-Teams
- flexible und hybride Arbeitsmöglichkeiten
- ein Firmenfahrzeug und zahlreiche weitere attraktive Benefits

Warum i2solutions

Industrial Cybersecurity entwickelt sich zu einer zentralen Herausforderung für produzierende Unternehmen. Wir bringen dafür technisches Know-how, Projekte, Kundenreferenzen und mit SecureG ein eigenes Produkt mit. Jetzt machen wir den nächsten Schritt: **Aus technischer Expertise soll systematisches Wachstum entstehen. Dafür suchen wir dich!**

Bereit für den nächsten Schritt? Dann bewirb dich jetzt!

Schick uns deine Bewerbungsunterlagen im PDF-Format an jobs@i2group.de.

