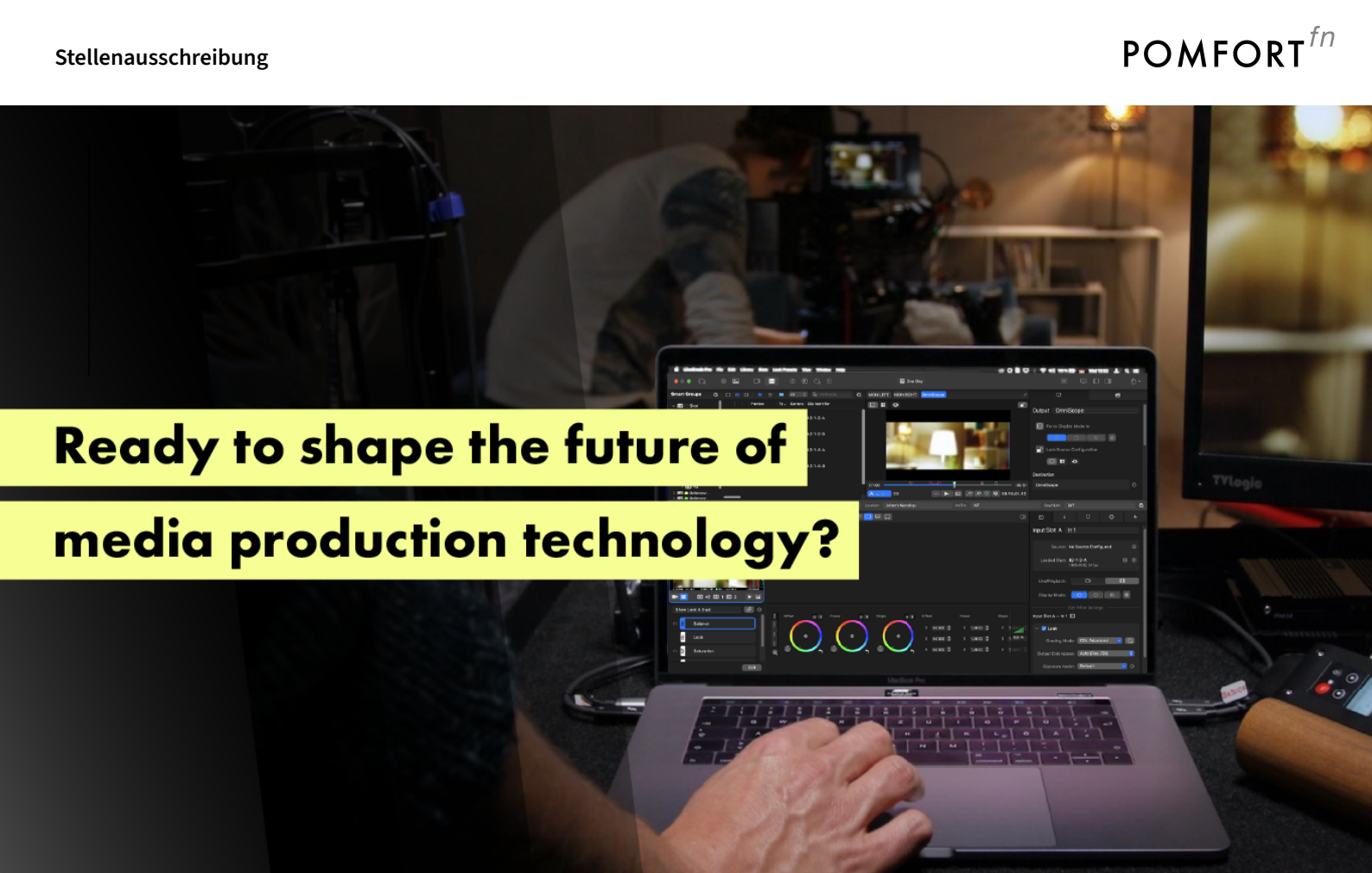




Ready to shape the future of media production technology?

Werde Teil von Pomfort als:

Technical Sales Manager - Film, Broadcast & Live Events (m/w/d)

Du kennst die Branche von innen. Gestalte den Vertrieb in unserem Softwareunternehmen mit.

Standort: München, Zentrum (Ludwigsvorstadt-Isarvorstadt)

Beginn: Ab sofort

Ob Hollywood-Blockbuster, internationale Streaming-Serien oder Live-Entertainment — seit über 15 Jahren entwickelt Pomfort Software-Lösungen für professionelle Bewegtbildproduktionen. Sei es zeitnahe Video-Playback direkt am Set, die Erstellung von Dailies oder das Farbmanagement während einer Live-Übertragung: Unsere Tools begleiten kritische Schritte im Produktionsprozess. Dabei basiert unser Erfolg auf der engen Zusammenarbeit mit den Menschen, die täglich mit unseren Lösungen arbeiten. So entstehen praxisnahe Werkzeuge, die operative Teams dabei unterstützen, komplexe Produktions-Workflows effizient und zuverlässig zu meistern. Zu unseren Kunden gehören unter anderem Studios, Broadcaster, Produktionshäuser und Live-Event-Dienstleister.

Diese Stelle ist genau für Dich

Du hast mit Kamerasystemen gearbeitet, Produktionen begleitet oder Broadcast-Abläufe mitgestaltet. Nun fragst Du Dich, wie Du dieses Wissen in eine neue berufliche Richtung lenken kannst. Wir suchen einen Technical Sales Manager, der die Anforderungen professioneller Bewegtbildproduktionen aus eigener Erfahrung kennt – oder die Arbeitswelt unserer Kunden versteht. Wenn Du zudem den Ehrgeiz mitbringst, neue neue Leads aktiv zu begleiten und Deals eigenständig zum Abschluss zu bringen, bist Du bei uns genau richtig.

Deine Aufgaben

Du gewinnst neue Kunden für unsere Software und begleitest sie vom ersten Gespräch bis zur langfristigen Zusammenarbeit. Dank Deines Branchenverständnisses weißt Du, was es bedeutet, wenn Produktions-Workflows unter Zeitdruck zuverlässig funktionieren müssen. Du gehst aktiv auf Interessenten zu und zeigst ihnen, wie sie ihre Workflows mit unserer Software effizienter gestalten können.

Sales & Kundengewinnung

- Bearbeitung von Inbound- und Outbound-Leads - von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Verkaufsabschluss
- Aktive Begleitung von Deals in der CRM-Pipeline durch alle Sales-Stages hindurch – strukturiert, nachvollziehbar und abschlussorientiert
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen zu DITs, Coloristen, Postproduktionshäusern, Broadcastern und Live-Event-Dienstleistern
- Durchführung von Produkt-Demos - fachlich fundiert, praxisnah und orientiert an den realen Anforderungen Deiner Gesprächspartner
- Überblick über alle Opportunities und Sicherstellung einer transparenten, verlässlichen Pipeline im CRM

Prozess & Weiterentwicklung

- Mitwirkung an der Weiterentwicklung unserer Sales-Prozesse, Playbooks und Gesprächsleitfäden
- Abstimmung mit Marketing zur Optimierung von Lead-Qualität, Kampagnen und Ansprachestrategien entlang des Sales-Funnels
- Regelmäßiges Reporting und Pflege relevanter KPIs in enger Abstimmung mit dem Team

Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement

- Enger Austausch mit dem Produktmanagement bei komplexen technischen Fragestellungen und spezifischen Kundenanforderungen
- Strukturierte Rückspielung von Markt- und Kundenfeedback als wertvoller Input für die Produktentwicklung

Das bringst Du mit

Technisches Hintergrundwissen

- Praxiserfahrung in der professionellen Film-, Broadcast- oder Live-Event-Produktion z. B. als Kameraassistent, Colorist, Techniker oder in einer vergleichbaren produktionsnahen Rolle
- Kenntnisse in Bereichen wie Color Management, On-Set-Workflows,ameratechnik, Datenmanagement oder Broadcast-Infrastruktur
- Ein gutes Verständnis dafür, wie professionelle Produktionsteams arbeiten und welche technischen Anforderungen ihren Alltag prägen

Vertriebliches Potenzial

- Idealerweise erste Erfahrungen im Vertrieb, in der technischen Kundenberatung oder im Support - auch Quereinsteiger mit ausgeprägtem Interesse an anspruchsvollen Vertriebsprozessen sind ausdrücklich willkommen
- Ehrgeiz und Freude daran, Leads aktiv weiterzuverfolgen und Deals konsequent zum Abschluss zu bringen
- Analytische Denkweise kombiniert mit einer pragmatischen Hands-on-Mentalität
- Kommunikationsstärke in Deutsch und Englisch sowie ein sicheres Auftreten im Gespräch mit internationalen Kunden und Produktionsteams
- Eine strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise und Freude am direkten Kundenkontakt

Warum Pomfort?

• Spannendes Umfeld

Unsere Software kommt überall dort zum Einsatz, wo weltweit Filme, Streaming-Serien und Live-Produktionen entstehen. Du arbeitest mit Kunden und Teams, die die Zukunft professioneller Medienproduktion mitgestalten.

• Eigenverantwortung vom ersten Tag an

Bei uns arbeitest Du nicht nach einem starren Drehbuch. Du übernimmst früh Verantwortung, bringst eigene Ideen ein und gestaltest Deinen Vertriebsalltag aktiv mit - unterstützt von einem erfahrenen Team.

• Starke Rückendeckung im Verkaufsprozess

Du profitierst vom täglichen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus Produktmanagement, Marketing und Sales. Das tiefe Produkt- und Branchenwissen ist im Team verankert und steht Dir jederzeit zur Verfügung.

• Internationales Umfeld

Du arbeitest mit Studios, Broadcastern, Produktionsunternehmen und Produktions-Dienstleistern auf der ganzen Welt – von Hollywood bis Bollywood.

• Modernes Arbeiten im Herzen Münchens

Wir glauben an kleine Teams mit großer Verantwortung. Entscheidungen treffen wir schnell, Zusammenarbeit ist partnerschaftlich und gute Ideen setzen wir unabhängig von Hierarchien um.

• Attraktives Gesamtpaket

Hybrides Arbeiten nach Absprache, flexible Arbeitszeiten, moderne Apple-Hardware, Wellpass, digitale Essensmarken, Fahrtkostenzuschuss

Klingt das nach Dir?

Du möchtest den Vertrieb eines international erfolgreichen Software-Unternehmens mitgestalten?
Dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen.

**Bewirb Dich per E-Mail mit Lebenslauf, kurzem Anschreiben,
Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin.**

Christoph Ulrich

Head of Sales, Cloud & Software Solutions
hr@pomfort.com

Pomfort GmbH

Kapuzinerstraße 9
80337 München
pomfort.com