

Sales Manager (m/w/d)

DIMA · KI-gestützte Fallbearbeitung und digitale Produkte · B2B-Software

Hamburg (hybrid) | Vollzeit | Start: 01.09.2026

CODIAC entwickelt KI-gestützte Software für rechtsberatende Organisationen – mit mehr als 2,5 Millionen bearbeiteten Fällen und nachweislich 30–70 % weniger Bearbeitungszeit pro Fall. Bisher führt der Geschäftsführer den Vertrieb: Argumentationen, Gesprächsleitfäden und Leadlisten liegen vor, Referenzkunden sind gewonnen. Jetzt suchen wir dich für die erste Vertriebsrolle im Unternehmen – du machst aus einem bewährten Produkt systematisches Wachstum.

Was du verkaufst

Das System DIMA. DIMA ist ein KI-gestütztes Assistenzsystem für rechtsberatende Organisationen – von der strukturierten Fallaufnahme über alle Kanäle (Empfang, Telefon, Online, E-Mail, Post) über die KI-gestützte Fallbearbeitung mit Quellenbeleg bis zur Mitgliedergewinnung über digitale Self-Services. Modular aufgebaut, jedes Modul einzeln buchbar. Kein monatelanges Einführungsprojekt: Nach kurzer Einrichtung ist das System produktiv.

Die DIMA-Produkte (Fachmodelle). Fertige digitale Produkte im System – etwa die Betriebskostenabrechnung: Belege hinein, eine geprüfte, versandfertige Abrechnung heraus. Weitere Beispiele: Mietvertrag und Mieterhöhungsprüfung. Organisationen bieten sie unter eigener Marke an, gewinnen darüber neue Mitglieder und Kunden – und für dich sind sie der schnelle, greifbare Einstieg in jedes Vertriebsgespräch.

Deine Rolle

- **Dein Markt.** Du startest mit DIMA für die Rechtsberatung – Vereine, Verbände und rechtsberatende Organisationen – sowie den DIMA-Produkten. Ab Anfang 2027 erweitert sich dein Feld um DIMA Schaden für Versicherungen.
- **Full-Cycle-Vertrieb.** Von der Recherche über Erstansprache und Terminierung bis zu Demo und Abschluss – du führst den gesamten Vertriebszyklus eigenständig. Der Geschäftsführer steigt bei strategischen Abschlüssen gezielt mit ein.
- **Bestandskunden ausbauen.** Bei unseren Kunden sind die Zugänge gelegt. Du sprichst kontinuierlich an, vereinbarst Termine und bringst DIMA in die Fläche der Organisationen.
- **Neue Kunden gewinnen.** Leadlisten liegen vor – du erhebst Potenziale, recherchierst Entscheider und führst eine strukturierte Kaltakquise.
- **Demos selbst führen.** Du lernst DIMA so gut kennen, dass du es eigenständig überzeugend präsentierst. Die entwickelten Gesprächsleitfäden passt du souverän auf jeden Kunden an.
- **Messen und Kongresse.** Du vertrittst CODIAC auf Branchenveranstaltungen und Verbandstagen, sammelst Markterfahrung und baust dein Kontaktnetz auf.
- **Vertriebsprozesse aufbauen.** Pipeline, CRM, Automatisierung, KI-Werkzeuge – du gestaltest deine Abläufe eigenständig und effizient, damit deine Zeit in Kundengespräche fließt.

Was dich auszeichnet

- **Beziehungsstärke.** Du hörst zu, verstehst dein Gegenüber und baust langfristiges Vertrauen auf. Reine Abschlussorientierung passt nicht zu uns – unsere Kunden sind Organisationen, die Menschen beraten.

- **Vertriebserfahrung oder Vertriebstalent.** Du hast nachweisbar verkauft – aus welcher Branche du kommst, ist zweitrangig. Auch Hochschulabsolvent:innen mit erster Vertriebserfahrung und dem Ehrgeiz, verkaufen zu lernen, sind ausdrücklich angesprochen.
- **Hohe digitale und KI-Affinität.** CRM, Automatisierung und moderne KI-Werkzeuge nutzt du selbstverständlich und baust Prozesse eigenständig auf.
- **Abstraktionsvermögen.** Du durchdringst ein erklärungsbedürftiges Produkt und übersetzt seinen Nutzen für unterschiedliche Zielgruppen.
- **Eigenverantwortung.** Du organisierst dich selbst, setzt dir eigene Ziele und möchtest am Erfolg deiner Arbeit beteiligt werden.
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands.

Du erkennst dich wieder, erfüllst aber nicht jeden Punkt? Bewirb dich trotzdem – Persönlichkeit vor Lebenslauf meinen wir ernst.

Vergütung – das Prinzip

Wir setzen bewusst auf Erfolgsbeteiligung statt auf ein hohes Festgehalt:

- **Fixum plus ungedeckelte Provision.** Ein moderates Grundgehalt, dafür eine Beteiligung am Umsatz deiner Abschlüsse – Neukunden wie Bestandsausbau, ohne Obergrenze.
- **Steigende Sätze.** Oberhalb des Jahresziels steigt dein Provisionssatz zusätzlich.
- **Sicherer Start.** Für die Anfangsphase erhältst du eine Provisionsgarantie, die nicht verrechnet wird.
- **Transparenz.** Das konkrete Modell legen wir im ersten Gespräch vollständig offen.

Was wir bieten

- **Ein Produkt mit Referenzen.** Führende Verbände als Kunden, messbare Ergebnisse und ein Live-System – du gehst mit Substanz ins Gespräch.
- **Enge Einarbeitung.** Du startest an der Seite des Geschäftsführers, lernst Produkt und Kunden im Tandem kennen und übernimmst Schritt für Schritt eigenverantwortlich.
- **Kurze Wege.** Elf Kolleg:innen, Entscheidungen in Stunden statt Quartalen – Büro im Herzen von Hamburg, hybrides Arbeiten.
- **Fachliche Rückendeckung.** Ein Expertenteam, u. a. mit ehemaligen Google-Computerlinguisten, das dir jede fachliche Frage beantwortet.

Über uns

Die CODIAC Knowledge Engineering GmbH ist ein Softwareunternehmen aus Hamburg. Seit über acht Jahren entwickeln wir KI-gestützte Expertensysteme, die komplexes Fach- und Erfahrungswissen strukturiert nutzbar machen – mit Quellenbeleg und unter menschlicher Freigabe. Unsere Kundschaft umfasst bundesweit agierende Vereine, Verbände, Versicherungen und Kanzleien, darunter der Deutsche Mieterbund, Haus & Grund, der Sozialverband Deutschland, Verbraucherzentralen und die ERGO.

Bewirb dich

Kein Anschreiben nötig. Bewirb dich über das Formular auf codiac.com/karriere – und erzähl uns dort in drei Sätzen, wie du zuletzt einen anspruchsvollen Kunden überzeugt hast. Wir melden uns innerhalb weniger Tage.