

CIBORIUS Gruppe

<https://ciborius-gruppe.de/de/job/vertriebsleiter-m-w-d-innovative-loesungen-robotik-im-sicherheitsdienst>

Vertriebsleiter (m/w/d) – Innovative Lösungen / Robotik im [Sicherheitsdienst](#)

Arbeitgeber
CIBORIUS®

Beschreibung

Für unseren Standort Frankfurt am Main suchen wir ab dem 01.06.2026 einen **Vertriebsleiter (m/w/d) im Bereich Innovative Lösungen / Robotik im [Sicherheitsdienst](#)**.

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
ab dem 01.06.2026

Im Fokus stehen zukunftsweisende Technologien der CIBORIUS Gruppe:

CIBOTICS – unsere robotergestützten Sicherheitslösungen,

die eigene Applikation GT.AI APP sowie die intelligente Vernetzung im Connected Security Ökosystem.

Veröffentlichungsdatum
8. Mai 2026

In dieser Schlüsselposition treiben Sie aktiv den Vertrieb innovativer Sicherheitslösungen voran und gestalten die Zukunft der Sicherheitsbranche maßgeblich mit.

Als einer der innovativsten [Sicherheitsdienstleister](#) Deutschlands bieten wir Ihnen eine verantwortungsvolle Position mit großem Gestaltungsspielraum und direktem Einfluss auf das Wachstum eines hochdynamischen Geschäftsfeldes.

CIBORIUS – Sicherheit neu gedacht!

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Aufbau, Steuerung und Weiterentwicklung des Vertriebs im Bereich **robotergestützte und digitale Sicherheitslösungen**
- Identifikation und Akquise von **Neu- und Schlüsselkunden**, insbesondere im KRITIS-Umfeld und bei komplexen Objekten
- Strategische Beratung von Kunden zur **Transformation klassischer [Sicherheitskonzepte](#) hin zu vernetzten, technologiebasierten Lösungen**
- Vertrieb unserer Kernlösungen:

→ CIBOTICS (Robotik)

→ CQC (Leit- und Steuerungssystem)

→ vernetzte Sicherheitsplattformen

- Entwicklung von **individuellen Sicherheits- und Digitalisierungskonzepten**
- Führung und Weiterentwicklung eines Vertriebsteams (je nach Ausbauphase)
- Enge Zusammenarbeit mit Projektmanagement, Technik und operativen Einheiten
- Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Präsentation innovativer Lösungen bei Kunden, Messen und Veranstaltungen

- Verantwortung für Umsatz- und Wachstumsziele im definierten Geschäftsbereich

Qualifikationen / Anforderungen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Vertrieb, Sicherheitsmanagement, IT oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung im **Vertrieb erklärungsbedürftiger Lösungen**, idealerweise in den Bereichen:
 - Sicherheit
 - Technologie / Digitalisierung
 - Robotik / KI
 - Erfahrung im Aufbau von Kundenbeziehungen auf Entscheider Ebene
 - Unternehmerisches Denken und ausgeprägte Abschlussstärke
 - Hohe Affinität zu **Innovationen, Technologien und vernetzten Systemen**
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie verhandlungssicheres Englisch

Leistungen der Anstellung

- **Unbefristetes Arbeitsverhältnis** in einer zukunftsorientierten Branche
- **Attraktives Gehaltspaket** inkl. leistungsorientierter Bestandteile (Provision auf **neu gewonnene Aufträge und langfristige Kundenverträge**)
- Firmenwagen mit 1%-Regelung oder Jobrad
- Großer Gestaltungsspielraum in einem stark wachsenden Innovationsbereich
- Arbeiten mit modernsten Technologien (Robotik, KI, Plattformlösungen)
- Exklusive Mitarbeiter-Benefits (z. B. Urban Sports Club, Incentives)
- Gesundheitsförderung (Rückenschule, Fitnessstudio „Move“)

Kontakte

Sind Sie bereit, den Vertrieb von Sicherheitslösungen auf ein neues Level zu heben und aktiv die Zukunft der Branche mitzugestalten?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung inkl. ihrer Gehaltsvorstellung an:

info@ciborius-gruppe.de

CIBORIUS Security & Service Solutions Frankfurt am Main GmbH

Stützeläckerweg 14

60489 Frankfurt am Main