

Key-Account-Manager (m/w/d)

Sie vermarkten unsere web- und workflowbasierten Softwarelösungen, akquirieren Neukunden und steuern die Geschäftsbeziehung zu unseren Neu- und Bestandskunden. Sie arbeiten von Ihrem Homeoffice aus, in enger Zusammenarbeit mit den Kollegen aus der Softwareentwicklung und dem Projektmanagement.

Ihr Aufgabengebiet:

- Unsere Softwarelösungen und Dienstleistungen vermarkten Sie im Rahmen von Produktpräsentationen im Web oder vor Ort in der DACH-Region
- Sie steuern souverän den langfristigen Aufbau der Beziehungen zu unseren Neu- und Bestandskunden und akquirieren Neukunden
- Sie beraten fachintensiv unsere Interessenten und Kunden bei der Auswahl unserer Lösungen und Module für deren IT-Projekte
- Mit Interessenten und Kunden ermitteln Sie gemeinsam deren Anforderungen an die Prozesse und bieten auf Basis unserer modularen Softwarelösungen individuelle Konzepte an
- Die Erarbeitung und Erstellung von Angeboten verantworten Sie eigenständig und führen Kalkulationen durch
- Sie verhandeln Vertriebsprojekte zielorientiert und führen diese zum Abschluss
- Sie organisieren und nehmen teil an Messen, Veranstaltungen und Roadshows zur Präsentation unseres Softwareportfolios

Ihr Profil:

- Berufserfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Softwareprodukten
- Begeisterung für den Vertrieb und Freude an der Netzwerkbildung
- Eigenverantwortung und das Engagement, Neues zu erschließen
- Kommunikationsstärke und Gespür im direkten Kundenkontakt
- Hohe Motivation für fachintensive Beratung
- Sicheres Auftreten und ausgeprägtes Präsentationsgeschick
- Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Sichere Kenntnisse im Umgang mit MS Office
- Strukturierte Arbeitsweise und Selbst-Organisation
- Führerschein Klasse B

Was wir Ihnen bieten:

Geboten wird eine familiär geprägte Arbeitsatmosphäre, in der Kollaboration selbst auch als Grundsatz verfolgt wird: Zusammenarbeit soll erfolgreich und effizient sein – aber auch Spaß machen. Dazu gehören selbstverständlich eine attraktive Vergütung mit entsprechenden Sozialleistungen sowie die weitergehenden Chancen in einem wachsenden Unternehmen.

Der Arbeitsvertrag ist unbefristet. Start sofort möglich.

Neugierig geworden? Dann werden Sie jetzt mit Ihrer Bewerbung aktiv und senden uns diese an join-us@hcm-infosys.com. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

