

# Sales / Account Manager (m/w)

## Ihre Aufgaben

- Sie sind verantwortlich für die Gewinnung von Neukunden
- Sie übernehmen die Aufgabe der vollständigen Kundenakquisition von der Erstellung von Angeboten und deren Nachverfolgung bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Sie präsentieren Interessenten und Kunden unser Leistungsangebot und vertreten unser Unternehmen auf Kundenveranstaltungen und Messen
- Sie definieren gemeinsam mit unseren Kunden Optimierungspotenziale, entwickeln Konzepte und Lösungswege für eine Umsetzung und verfolgen die Realisierung im Projekt

## Ihr Profil

- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Softwareprodukte
- Kenntnisse der Informationstechnologie / DMS-Branche
- sehr gute kommunikative Fähigkeiten
- Überzeugungsfähigkeit und Abschlussstärke
- starke Kundenorientierung
- selbständige, ergebnis- und vertriebsorientierte Arbeitsweise
- sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

## Ihre Qualifikation und Motivation

Sie erfüllen die Voraussetzungen für diese Position, wenn Sie neben einem abgeschlossenen Studium (Bachelor, Master oder Diplom) idealerweise im Bereich der Informatik, Wirtschaftsinformatik oder Ingenieurwissenschaft Erfahrungen in der IT-Branche vorweisen können. Sie haben ein offenes und sicheres Auftreten und überzeugen durch Ihre positive Ausstrahlung.

## Wir bieten Ihnen ...

... interessante, herausfordernde Aufgaben in einem dynamischen und leistungsstarken Team. Bringen Sie Ihre Erfahrung und Ihr Know-how in eine teamorientierte Unternehmenskultur ein. Gestalten Sie Ihre Zukunft in einem Zukunftsunternehmen.

## Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen. Bitte senden Sie diese per E-Mail an [bewerbung@insiders-technologies.de](mailto:bewerbung@insiders-technologies.de). Bei Fragen stehen wir Ihnen auch gerne telefonisch zur Verfügung (+49 (0)631 303 1700).