

Key Account Manager DACH (m/w/d)

 Vollzeit

 GERMANY – Heidelberg / Hamburg

Wir sind ein internationales Software- und Beratungsunternehmen und liefern unseren Kunden innovative Lösungen für Datenmanagement, System Landscape Optimization, IT Housekeeping und Archivierung. Das Unternehmen wurde 1998 gegründet und beschäftigt rund 220 Mitarbeiter. Hauptstandort ist in Heidelberg, weitere Standorte befinden sich in Hamburg, Slowakei, Singapur, der Schweiz und in den USA.

01 Stellenbeschreibung

Deine Aufgaben

- Als proaktiver und strukturierter Vertriebler (m/w/d) baust du unser Neu- und Bestandskunden Geschäft aus, Schwerpunkt ist das Vertriebsgebiet Deutschland
- Dein Fokus wird auf dem Software- und Service Vertrieb liegen
- Du bist für den Aufbau neuer Pipelines verantwortlich, vor allem aber für die Weiterentwicklung von Opportunities und Vertragsverhandlungen, bis hin zum erfolgreichen Abschluss
- Du bist dafür verantwortlich, die richtigen Account Strategien für das Erreichen deiner Umsatzziele zu entwickeln und umzusetzen
- Du wirst in virtuellen Teams mit Marketing/ Tele-Sales und unseren Experten aus Pre-sales und der Beratung zusammenarbeiten

Dein Team

„Was ich an meiner Arbeit liebe, sind die vielen Herausforderungen. Ich kann die Initiative ergreifen und neue Impulse geben, um mich selbst weiterzuentwickeln“.



Suna Cin
Sales Executive DACH

Das solltest Du mitbringen

- Du hast mehrjährige Vertriebs Erfahrung in der Software- oder IT-Branche (B2B)
- Idealerweise hattest Du schon Berührung mit SAP Produkten oder kennst dich mit den Herausforderungen von SAP Kunden im Large-Enterprise Segment aus
- Du bist ein Kommunikationstalent – du hörst gut zu, bist verbindlich und gehst auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden ein
- Dein Verhandlungsgeschick hast du schon erfolgreich unter Beweis gestellt
- Du bist proaktiv und der Teamerfolg ist dir mindestens ebenso wichtig, wie das Erreichen deiner eigenen Quote
- Deine Arbeitszeit verbringst du gern beim Kunden, auf Events und auch am Telefon
- Du sprichst verhandlungssicher Deutsch und Englisch, eine weitere Fremdsprache ist vorteilhaft

Das bieten wir Dir

- Werde Teil eines wachsenden Unternehmens, das großen Wert auf seine Mitarbeiter (m/w/d) legt
- Zusammenarbeit mit Experten und Beratern weltweit
- Innovatives, dynamisches und internationales Umfeld
- Profitiere von spannenden Herausforderungen und persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten

02 BENEFITS & BEWERBUNG

Benefits

- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice ermöglichen Dir die Vereinbarkeit von Beruf und Freizeit
- Betriebliche Altersvorsorge schließt Deine Versorgungslücke im Alter
- Weltweiter Auslands-Krankenversicherungsschutz für Dich und Deine Familie sichert auch die Urlaubsreisen ab
- Investition in Dich durch Sprachtrainings und andere Weiterbildungsangebote sind selbstverständlich

So kannst Du Dich bewerben:

Schicke Deine Bewerbungsunterlagen (Anschreiben und Lebenslauf) an jobs@datavard.com.

„Ich freue mich darauf, Dich kennenzulernen!“



Lina Philipp
Dein HR Kontakt

