



Mitarbeiter/in gesucht: Account Manager – DE Süd (m/w/d)

Wir wachsen schnell und bieten Ihnen eine hervorragende Perspektive in einem erfolgreichen Team.

Wir:

Wir sind der Spezialist für Effizienz- und Kostensenkungspotenziale. Wiederkehrende Geschäftsvorfälle zu automatisieren ist unser oberstes Ziel, damit sich Mitarbeiter unserer Kunden auf die wirklich wichtigen Aufgaben fokussieren können. Wir analysieren die Ausgangslage, Benchmarken diese mit bewährten Standards (ITIL, ISO 9.000, ISO 20.000-1, ISO 27.001, ISO 19.600), optimieren die Organisation sowie die Geschäftsprozesse und liefern integrierte Lösungen.

Mit über 300 Kunden sind wir einer der führenden Spezialisten für die Lieferung von Lösungen zur „End-to-End“-Automatisierung von Geschäftsvorfällen. Wir liefern, integrieren, betreiben und warten Lösungen von ARTEC, Matrix42 (darunter EgoSecure und enSilo), PAESSLER, ROMICO, ServiceNow und anderen namhaften Herstellern.

Wir trainieren und coachen IT-Teams auf dem Weg zur „Value-IT“, einer reifen IT mit nachweislich hoher Wertschöpfung.

Und wenn dieser Weg zu lang ist, liefern wir modulare Managed Services.

Sie bringen mit:

- Ein kommunikatives, professionelles, engagiertes und proaktives Auftreten
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Bereich Sales / Vertrieb
- Eine fundierte kaufmännische Ausbildung oder ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich der Wirtschaftswissenschaften
- Erfahrungen im Verkauf von IT-Produkten und -Services
- Eine strukturierte, zielgerichtete und seriöse Vorgehensweise
- Vertrautheit mit Vertriebshandwerkzeug und CRM-Systemen

Sie und Wir, ein starkes Team!

Nach einer Ausbildungs- und Trainingsphase, in der wir Sie auf Ihre Aufgaben vorbereiten und mit unseren Lösungen und denen unserer Partner vertraut machen, akquirieren Sie eigenverantwortlich Projekte bei definierten Kunden. Weitere Qualifikationen und Zertifikate erlangen Sie durch die regelmäßige Teilnahme an den Produktschulungen unserer Partner. Das Tätigkeitsfeld umfasst die Identifikation von potenziellen Neukunden, die Pflege von Bestandskunden, das Erstellen von Angeboten, die Initiierung von Aufträgen und die vertriebliche Begleitung der Abwicklung.

Wir unterstützen Sie mit Pre-Sales-Ressourcen und einem zentralen Marketing.

Dafür bieten wir ein überdurchschnittliches Gehaltspaket, ein Firmen-KFZ auch zur privaten Nutzung und weitere Benefits.

Wenn Sie die Herausforderung annehmen möchten, senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf und Zeugnissen, Ihrem Gehaltswunsch und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin per E-Mail an: jobs@dsp-eu.de.

Fragen?

Tel.: 06172-679460

Homepage:

<https://www.dsp-eu.de/>

