

Stellenangebot - Account Manager / Sales (w/m)



Wir haben erstklassige Produkte, Marktführer als Partner, hochkarätige und internationale Kunden, einen riesigen Markt vor uns... und ein viel zu kleines Team!

Wir bieten Ihnen, neben Standorten mit einem hohen Freizeitwert, eine attraktive und langfristige Perspektive in einem sehr professionellen Umfeld mit moderner Infrastruktur und aktuellen Technologien. Der Arbeitsstil in unserem Unternehmen ist geprägt durch kurze Informationswege, eine flache Hierarchie und einen teamorientierten, kooperativen Umgang miteinander. Eine gründliche Einarbeitung und Betreuung ist hierfür unabdingbar. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit frühestmöglichem Eintrittstermin, Standortwunsch (Freiburg, München, Hannover, Tägerwilen Schweiz) und Gehaltsvorstellung.

Account Manager / Sales (w/m)

Ihr Aufgabengebiet

Als Account Manager/Sales unterstützen Sie unser Management im gesamten Salesprozess. Sie verantworten eigenverantwortlich die Pflege unserer SAP B/1 CRM Daten und die Lead- und Angebotsverfolgung. Durch Ihr überdurchschnittliches Engagement und die qualitativ hochwertigen Arbeitsergebnisse, verhelfen Sie uns zu einer realistischen Bewertung unserer Opportunity Pipeline.

Ihr Focus liegt hierbei auf

- Telefonischem Vertrieb unserer Lösungen
- Erstellung von Leistungsbeschreibungen in Zusammenarbeit mit unseren Projektmanagern
- Vereinbarung von Präsentationsterminen
- Kompetente kaufmännische und technische Beratung am Telefon
- Angebotserstellung sowie konsequente Nachverfolgung beim Kunden
- Akquise neuer Kunden über Events und durch Newsletter
- Zusammenarbeit und Abstimmung mit den jeweiligen Projektmanagern

Stellenangebot - Account Manager / Sales (w/m)



Ihr Profil

- Informatik Ausbildung oder alternativ, eine kaufmännische Ausbildung mit IT Berufserfahrung oder eine andere vergleichbare Ausbildung
- Ihre Stärken liegen in Ihrer Durchsetzungsfähigkeit, Ihrer fachlichen Kompetenz sowie Ihre Fähigkeit, auf Interessenten / Kunden aktiv und selbstbewusst zuzugehen
- Gutes allgemeines IT- und technisches Verständnis
- Sie zeichnen sich aus durch eine kooperative, zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Als kommunikations- und präsentationsstarke Persönlichkeit verfügen Sie über gutes Englisch
- Hohe Mobilität und eine überdurchschnittliche Kundenorientierung sind für Sie selbstverständlich
- Sie sind ständig bereit, Neues dazuzulernen und bevorzugen eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Freiraum für eigene Ideen
- Ausgeprägter Teamgeist rundet Ihr Profil ab

Wünschenswertes

- Sales Erfahrung im Bereich Enterprise Content Management
- Kenntnisse des OpenText Produktportfolios vorrangig ECM-Suite und Content Server

Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an jobs@ixenso.com (Frau Andrea Sailer)

iXenso AG
Munzinger Str. 1 - 79111 Freiburg
phone +49 761 5903240
fax +49 761 59032440
mail@iXenso.com - <http://www.iXenso.com>

registered office: Munzinger Str. 1 - 79111 Freiburg
register court Freiburg HRB 712362
management board: Thomas Kleiner (chairman), Urs Sträuli
supervisory board: Jürgen Gießmann (chairman)

OpenText Platinum Partner | Support & SAP Competence