

Account Manager (m/w/d)

Ostertag DeTeWe ist das führende Systemhaus für mehrdimensionale Unternehmenskommunikation und Digitalisierung im deutschen Markt. Unser Erfolg basiert auf dem Zusammenhalt unseres Teams, flachen Hierarchien sowie einem partnerschaftlichen Denken und Handeln. Unsere Strategie basiert auf der Auswahl innovativer Produkte und Technologien der weltweit führenden UC- und IT-Anbieter, Applikationen und einem professionellen Service Portfolio. Wir entwickeln Lösungen mit unseren Kunden und Lieferanten, beteiligen uns an der Forschung und unser kontinuierliches Wachstum beruht auf dem Anspruch, die besten Experten im Markt zu sein. Um diesem Anspruch dauerhaft gerecht zu werden und den Technologiewandel weiter zu treiben, suchen wir motivierte Mitarbeiter der Zukunft.

Deine Aufgaben:

- Selbstständige Akquisition von Neukunden zur Vermarktung eines umfangreichen Produkt-, Lösungs- und Serviceportfolios und Betreuung von definierten Bestandskunden
- Beratung und Analyse von Kundenanforderungen
- Erstellung und Präsentation von Angeboten sowie individuelle Vertragsgestaltung, -verhandlung und Vertragsabschluss
- Aktive Teamunterstützung im Rahmen der Unternehmensstrategie
- Mitarbeit bei der Erarbeitung und Umsetzung von Wachstumsstrategien
- Umsetzung von Budgetvorgaben und direkter Bericht an die Vertriebsleitung
- Pflege der im Einsatz befindlichen Vertriebstools
- Erreichen und gerne Übertreffen der vorgegebenen Vertriebsziele

Dein Profil:

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft, Informatik oder Nachrichtentechnik oder vergleichbare Qualifikation
- Nachweisbare Erfahrungen und Erfolge im Vertrieb von Cloud- und UCC-Lösungen sowie professionellen Dienstleistungen
- Vorhandensein eines bestehenden und etablierten Netzwerks im genannten Arbeitsumfeld
- Verhandlungserfahrung unter Berücksichtigung hoher Kundenorientierung und betriebswirtschaftlicher Randbedingungen sowie gute Kenntnisse im Lösungs- und Projektgeschäft
- Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Technologien und sich ändernden Marktanforderungen
- Innovatives Denken, ausgeprägte Kundenorientierung
- Professionelle, offene und freundliche Business-Kommunikation in Deutsch und idealerweise in Englisch
- Strukturierte und analytische Arbeitsweise bei gleichzeitiger Beharrlichkeit und Kontinuität

Unser Angebot:

Arbeitgeber

Ostertag DeTeWe GmbH

Arbeitspensum

Full-time

Start Anstellung

Ab sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Arbeitsort

72141, Walddorfhäslach, DE
Remote work possible

- Ausgeprägte Teamorientierung und flache Strukturen – keine Konzern-Philosophie
- Offene und transparente Kommunikation
- Ansprechende Gehaltsstrukturen
- Förderung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Karrieremöglichkeiten sowie flexible Arbeitszeitmodelle
- Firmenwagen für Außendienst mit Privatnutzung
- Hybrides Arbeiten / interessante Homeoffice Lösungen
- Sozialleistungen, z.B. Möglichkeiten zur betrieblichen Altersversorgung, Private Unfallversicherung, Geburtstagsgeschenke, E-Bike-Leasing, freie Getränke an den Standorten

Kontakt

Ihre zuständige Ansprechpartnerin:

Verena Keppeler

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: jobs@ostertagdetewe.de.

Auch für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne unter dieser E-Mail-Adresse zur Verfügung.