

Account Manager (m/w/d)

Zur Verstärkung unseres Teams in **Freiburg im Breisgau** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n Mitarbeiter/in!

Ihr Profil

- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Bereich Business Software, möglichst ERP.
- Sicherheit in Vertragsverhandlungen – von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss.
- Kenntnisse in „Steps“ sowie unserer Produkt Infor LN, oder einem ähnlichen ERP-System, sind wünschenswert.
- Überzeugungs-/Durchsetzungsvermögen und Verhandlungssicherheit auf allen Ebenen.
- Flexible, engagierte und selbständige Arbeitsweise, mit ausgeprägter Team- und Kundenorientierung.
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationssicherheit.
- Hervorragendes Kommunikationsverhalten und Kontaktfreude.
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse (v. a. Excel, Word, MS Project)
- Hervorragende Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse.
- Reisebereitschaft

Was wir bieten

Es erwartet Sie bei uns eine langfristige Perspektive in einem herausfordernden Aufgabengebiet und einen dynamischen und hochmotivierten Team. Wir pflegen neben einem nachhaltigen Management flache Hierarchien und bieten Ihnen die Möglichkeit zur aktiven Mitgestaltung. Die permanente fachliche Weiterbildung unserer Mitarbeiter auf hohem Niveau ist dabei einer der Grundsteine für unseren Unternehmenserfolg.

Ihre Aufgaben

- Qualifizierung der Ausgangssituation beim (Neu-) Kunden/Interessenten und Ausarbeitung des Lösungsangebotes mit entsprechender Nutzenargumentation.
- Aufbau eines eigenen Neukundenstamms im Bereich Infor LN, im zugewiesenen Vertriebsgebiet.
- Strategischer Ausbau von partnerschaftlichen Kundenbeziehungen.
- Vorbereitung (ggf. mit RA) und Verhandeln von komplexen Vertragskonstellationen.
- Vorbereitung und Durchführung von Projektabschlüssen in aktiver Zusammenarbeit mit dem Presales-, PMO- und Consulting-Team.
- Managen der Vertriebsprojekte über den gesamten Vertriebszyklus bis zum Vertragsabschluss.
- Aktive Unterstützung und Koordination von Presales, bei der Ausarbeitung von Lösungskonzepten für Kunden und Interessenten.
- Teilnahme an Projektmeetings (Kick-Off, Lenkungsausschuss).
- Projektübergabe an Auftragsabwicklung, PMO und Consulting, mit umfassender und aussagefähiger Dokumentation.
- Durchführung von Angebotsreviews.

Wir freuen uns über Ihre digitale Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:
bewerbung@azteka.de

