

WERDEN SIE EIN TEIL VON UNISERV!

# SENIOR ACCOUNT MANAGER (m/w)

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt am Standort Pforzheim einen Senior Account Manager (m/w).

Als Experte für erfolgreiches Datenmanagement unterstützen wir unsere Kunden maßgeblich bei der digitalen Transformation ihrer Geschäftsmodelle. Im Mittelpunkt unseres Angebotes stehen stabiles Wachstum und solide Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden. Immer schneller agierende Märkte und Marktteilnehmer benötigen flexible Geschäftsprozesse und unkomplizierte Softwarelösungen, um diesem Wandel gerecht zu werden. Die Grundlage für eine erfolgreiche Transformation sind Daten. Die damit verbundenen Anforderungen an Daten, insbesondere Kundendaten, sind unser Business. Von unserem Stammsitz in Pforzheim und unseren Niederlassungen in Paris und Amsterdam aus unterstützen wir Kunden, wie Allianz, Deutsche Bank, eBay, EDEKA, E.ON, Lufthansa, Siemens, TUI oder VOLKSWAGEN bei verschiedensten Projektzenarien rund um Data Management. Über 140 Mitarbeiter sorgen dafür, dass unser inhabergeführtes Unternehmen kontinuierlich wächst.

## IHRE HERAUSFORDERUNG

- Sie sind der zentrale Ansprechpartner Ihrer Kunden und Interessenten
- Sie sind Dreh- und Angelpunkt aller internen und externen Aktivitäten, Informationen, und der Kommunikation zum Kunden bzw. zu potentiellen Interessenten etc.
- Sie sind für den Auf- und Ausbau von nachhaltigen und profitablen Kundenbeziehungen in Ihrem Vertriebsgebiet verantwortlich
- Sie identifizieren neue Anwendungsszenarien an (Kunden-) Datenmanagementlösungen, welche Sie an Interessenten und potentiellen Kunden im Markt adressieren und vorstellen
- Sie bauen Kontakte zu neuen Interessenten unter Nutzung verschiedener Quellen, Ihr eigenes Netzwerk, wie Fachtagungen, Konferenzen, Internetrecherche sowie Sales Leads auf und identifizieren neue Kunden
- Sie managen den kompletten Sales Zyklus von der Leadentstehung bis zum Vertragsabschluss
- Sie koordinieren sämtliche Aktivitäten wie Produktdemos, Proof of Concepts etc.
- Sie führen eigenständig Angebots- und Vertragsverhandlungen und schließen Software, Wartungs- und Dienstleistungsverträge ab

## IHR PROFIL

- Sie sind ein ‚Schwergewicht‘ im Account Management mit nachweislichen Erfolgen im Verkauf von komplexen Softwarelösungen jenseits der 1 Mio. Euro Umsatzgrenze pro Account
- Sie bewegen sich ebenso sicher auf C-Level sowie auf Fachbereichsebene und immer auf Augenhöhe mit Ihren Ansprechpartnern
- Sie sind erfolgreich im Lösungs- und Dienstleistungsvertrieb für Unternehmenskunden, idealerweise in den Bereichen Stammdaten Management, Data Quality, Data Integration und Data Migration tätig
- Sie haben gute Kontakte und sind im Markt gut vernetzt
- Sie kennen und praktizieren eine strategische Verkaufsmethodik; Begriffe wie „Blue Sheet“ und „White Space Map“ sowie „NUTBASER“ sind Ihnen geläufig
- Sie kennen und verwenden eine CRM Anwendung. Pipeline-management und Forecasting sind für Sie tägliche Routine. Eigene Datenpflege im CRM ist für Sie ein absolutes Muss
- Sie besitzen ein sicheres, souveränes Auftreten und verfügen über sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Regelmäßiges Reisen ist für Sie selbstverständlich
- Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

## SIND SIE BEREIT FÜR EINE NEUE BERUFLICHE HERAUSFORDERUNG?

Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung per E-Mail an [job@uniserv.com](mailto:job@uniserv.com). Ihre Ansprechpartnerin: Silke Schimmack, T: +49 7231 936 1076