

WERDEN SIE EIN TEIL VON UNISERV!

ACCOUNT MANAGER (m/w/d)

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

SMART IDEAS?

ZEIGEN SIE UNS IHR GOLDEN PROFILE

UNISERV ist Experte für erfolgreiches Kundendatenmanagement. Unsere Kunden: Allianz, Deutsche Bank, eBay, EDEKA, E.ON, Lufthansa, Siemens, TUI oder VOLKSWAGEN. Unsere Berater und Entwickler sorgen mit modernen Tools für fehlerfreie und aktuelle Kundendaten. 140 Golden Profiles sorgen an unseren Standorten in Pforzheim, Amsterdam und Paris dafür, dass UNISERV kontinuierlich wächst. Möchten Sie auch etwas verändern? Dann bringen Sie sich bei uns ein und tragen Sie zu einer 360°-Sicht bei.

IHRE CHANCE

- Sie sind der zentrale Ansprechpartner Ihrer Kunden und Interessenten
- Sie sind für den Auf- und Ausbau von nachhaltigen und profitablen Kundenbeziehungen in Ihrem Vertriebsgebiet verantwortlich
- Sie identifizieren neue Lösungsszenarien für Data-Quality- und Data-Management-Lösungen, welche Sie gemeinsam mit einem spezialisierten PreSales Experten adressieren
- Sie bauen Kontakte zu neuen Interessenten unter Nutzung verschiedener Quellen, wie Fachtagungen, Konferenzen, Branchenrecherche sowie Sales Leads auf und identifizieren neue Kunden innerhalb Ihrer Kernbranche
- Sie managen den Sales Zyklus in Zusammenarbeit mit dem Uniserv Team und ggfs. Partnern
- Sie koordinieren alle Aktivitäten im Salesprozess wie z.B. Lösungsgespräche und Proof of Concepts
- Sie führen eigenständig Angebots- und Vertragsverhandlungen und schließen Software-, Wartungs- und Dienstleistungsverträge ab

IHR GOLDEN PROFILE

- Sie sind erfolgreich im Lösungs- und Dienstleistungsvertrieb für Unternehmenskunden, idealerweise im Bereich Data Quality, Data Integration und Data Migration tätig
- Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Softwarelösungen
- Sie haben Erfahrungen und Kontakte zu den Top Organisationen in einer Kernbranche wie Energieversorger, Logistiker oder der öffentlichen Hand
- Sie kennen und praktizieren eine strategische Verkaufsmethodik; Begriffe wie „White Spot Selling“ und „Challenger Sales“ sowie „Social Selling“ sind Ihnen geläufig
- Sie kennen und verwenden eine CRM Anwendung; Pipelinemanagement und Forecasting sind für Sie tägliche Routine
- Sie besitzen ein sicheres, souveränes Auftreten und verfügen über sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Regelmäßiges Reisen und persönlicher Kundenkontakt sind für Sie selbstverständlich
- Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift



INTERESSIERT?

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