

Account Executive – (Sen.) Sales Manager*

Für die professionelle Betreuung und die Weiterentwicklung unserer internationalen Kundenbasis suchen wir für die Region DACH einen Account Executive – (Sen.) Sales Manager* mit hoher emotionaler und fachlicher Kompetenz.

WAS DICH ERWARTET

- Akquisition und Betreuung internationaler Kunden auf allen fachlichen Ebenen bis hin zum Top Management.
- Eigenverantwortliche Planung und Durchführung aller Aktivitäten im Verkaufszyklus, von der Leadgenerierung über die Angebotserstellung und Präsentation bis zum Vertragsabschluss.
- Aufbau einer nachhaltigen Sales Pipeline und deren konsequente Bearbeitung zur Erreichung gemeinsam vereinbarter Ziele.
- Analyse und Konzeption der Value Proposition für potentielle Enterprise Neukunden.
- Aktives Management der Kundenzufriedenheit und des Kundenfeedbacks zur kontinuierlichen Verbesserung der Produkt- und Serviceangebote.

WAS DICH AUSZEICHNET

- Verbindliches Auftreten und Kommunikationsfähigkeiten, mit denen Du Kunden begeistern und unterstützende Teams motivieren kannst.
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative, Fachkompetenz, strukturierte Arbeitsweise und Verantwortungsbewusstsein sowie eine ausgeprägte Lösungs- und Erfolgsorientierung.
- Mehrjährige Erfahrung und Erfolge im Vertrieb von IT und/oder Service-Lösungen von der Akquise bis zum Vertragsabschluss.
- Idealerweise (erste) Erfahrung in der Digitalisierung von Service Prozessen in/für größeren Organisationseinheiten.
- Idealerweise ein Netzwerk im Umfeld des technischen Service.
- Hochschulabschluss und/oder berufliche Qualifikationsnachweise, die Deine Kompetenz und nachhaltigen Erfolge im Vertrieb von komplexen Softwarelösungen belegen.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse zur erfolgreichen Gestaltung und/oder Mitwirkung in Präsentationen, Workshops, Verkaufsgesprächen und Vertragsverhandlungen.
- Sicherer Umgang mit MS Office 365 und Sales CRM Tools.

WAS UNS AUSZEICHNET

- Wir bieten einen langfristig sicheren Arbeitsplatz in einem teamorientierten Arbeitsumfeld mit internationalen Projekten.
- Wir unterstützen Dich in der Weiterentwicklung Deiner Fähigkeiten (Projektmethodik, Sprach- und Fachwissen, Zertifizierungen).
- Wir bieten ein attraktives und leistungsorientiertes Vergütungspaket entsprechend der Verantwortung.
- Wir vertrauen unseren Mitarbeitern, duzen uns, haben flache Hierarchien



Haben wir Dein Interesse geweckt?

Bei Eignung und Interesse würden wir uns freuen Dich kennen zu lernen. Gerne informieren wir bei dieser Gelegenheit auch ausführlicher über unser Unternehmen und die von uns mit Begeisterung entwickelten Lösungen. Wir behandeln Deine Daten vertrauensvoll: [Datenschutz](#).

Bitte sende Deine vollständige Bewerbung mit Angaben zum Gehaltswunsch vorzugsweise elektronisch an:

**GMS Development
Gesellschaft
für Software-Entwicklung mbH**
Personalabteilung
Frau Birgit Bräuer
Tel.: +49 5252 9891 0

An der Talle 89
D-33102 Paderborn

Bewerbung per E-Mail an
bewerbung@gms-online.de

und kurze, offene Kommunikationswege.

- Wir unterstützen Dich mit zielorientierten und flexiblen Arbeitszeitmodellen und Home Office Konzepten.

Job Location

Bundesweit

Remote work possible

* Uns als GMS ist Chancengleichheit und Vielfalt (Diversity) im Arbeitsumfeld wichtig. Wir sind an Deinen Stärken und Erfahrungen interessiert. Jeder ist willkommen, unabhängig von Geschlecht, Alter, Abstammung, nationaler Herkunft oder ethnischer Zugehörigkeit, Religion, Behinderung oder sexueller Orientierung.