
Die plazz AG ist ein IT-Entwicklungsstudio mit den Standorten Erfurt und München. Seit 2007 konzipieren und realisieren wir zukunftsweisende digitale Anwendungen auf allen gängigen Plattformen. Wir sind ein junges Team aus passionierten Programmierern, detailverliebten Designern und kundenfokussierten Projektmanagern. Was uns motiviert, ist das Neue, die technische Innovation und der kreative Lösungsansatz, denn wir arbeiten und leben im digitalen Zeitalter.

Einsatzort: München, Kronstadter Straße 4, 81677 München
Zeitraum: ab sofort

Spannende Aufgaben

Sie haben Leidenschaft für das Thema Digitalisierung? Sie interessieren sich für Vertrieb und Kundenbeziehungen? Zur Unterstützung unseres Sales Teams in München suchen wir jemanden für den Aufbau neuer sowie die Pflege bestehender Kundenbeziehungen. Zu Ihren Aufgaben zählen u.a. das Erstellen von Angeboten und das Durchführen von Screen-Sharing-Telcos, in denen Sie unseren Kunden und Interessenten unsere Servicelösung Mobile Event App erklären. Darüber hinaus unterstützen Sie aktiv bei der Kundenbetreuung, bearbeiten Kundenanfragen und sind im regen Austausch mit dem Client Service in Erfurt.

Was Sie erwartet

- Aufgaben im Bereich Kundenakquise, Bedarfsanalyse, Produktpräsentation und Auftragsabschluss
- Nach einer Einarbeitung nehmen Sie selbstständig Kontakt zu potenziellen Kunden auf (Schwerpunkt Verbände, Kongress-Veranstalter und Profi-Sport Vereine / Organisationen)
- Sie präsentieren unsere Lösungen bei Kunden und Interessenten meist via Screensharing bzw. beim Kunden vor Ort, auf Fachmessen, Kongressen und halten regelmäßig Webinare ab
- Ein großartiges Produkt und viele renommierte Kundenprojekte
- Zusammenarbeit mit Marketing & Customer Support

Was wir erwarten

- Idealerweise eine kaufmännische Berufsausbildung mit aussagekräftiger Berufserfahrung oder einen Studienabschluss in der Fachrichtung BWL, Marketing, Wirtschaftsingenieurwesen, Personal o.ä.
- Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie überzeugendes Auftreten
- Erste praktische Erfahrungen im Bereich Vertrieb sind von Vorteil
- Ihr Auftreten ist stets professionell, überzeugend und freundlich
- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft, Teamfähigkeit, Flexibilität und Eigeninitiative
- Verhandlungsgeschick, Selbständigkeit und Leidenschaft für das Thema digitale Entwicklungen

Was wir bieten

- Abwechslungsreiche, herausfordernde Aufgaben – kurze, schnelle Entscheidungswege
- Kontinuierliche Weiterentwicklung
- Platz für eigene kreative Ideen
- Arbeit in einem attraktiven Marktsegment mit großem Wachstumspotential
- Smartphone-Sponsoring und ein attraktives Umsatz-Beteiligungs-Modell
- Eine dynamische, offene Arbeitsatmosphäre

Passt unsere Ausschreibung auf Sie und Ihre Fähigkeiten? Dann freuen wir uns Sie kennen zu lernen. Schicken Sie uns Ihre Unterlagen an jobs@plazz.ag – Ansprechpartner Herr Stephan Rode.