

---

Die plazz AG ist ein IT-Entwicklungsstudio mit den Standorten Erfurt und München. Als digitale Experten liefern wir keine Lösung aus der Schublade, sondern schaffen Produkte, mit denen sich sowohl die Kunden, als auch wir uns wohlfühlen. Mit genau dieser Leidenschaft entwickeln und vertreiben wir seit 2013 die Mobile Event App, eine SaaS-Lösung für Veranstaltungen, mit der wir zu den Marktführern in Deutschland zählen.

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

---

### SPANNENDE AUFGABEN

Du hast Leidenschaft für das Thema Digitalisierung? Du interessierst Dich für Vertrieb und Kundenbeziehungen? Zur Unterstützung unseres Sales Teams in München suchen wir jemanden für den Aufbau neuer sowie die Pflege bestehender Kundenbeziehungen. Zu Deinen Aufgaben zählen u.a. das Erstellen von Angeboten und das Durchführen von Screen-Sharing-Telcos, in denen Du unseren Kunden und Interessenten unsere Servicelösungen erklärst. Darüber hinaus unterstützt Du aktiv bei der Kundenbetreuung, bearbeitest Kundenanfragen und bist im regen Austausch mit dem Client Service in Erfurt.

### WAS DICH ERWARTET

- Identifikation und Qualifizierung neuer Leads - Entwicklung von Verkaufsmöglichkeiten
- Durchführung zahlreicher Outbound-Aktivitäten, wie Cold Calls, E-Mail-Kampagnen & Social
- Verfolgung von qualifizierten Leads & zielgruppengerechte Vorbereitung von Terminen & Screensharings
- Aktive Interaktion mit Kunden und Interessenten mit Hilfe kreativer Kommunikationsmethoden
- Du stimmst dein Vorgehen eng im Team ab und dokumentierst deine Kundenkontakte in unserem CRM-System
- Unterstützung bei der Steigerung der Teilnehmerzahl bei Webinaren & Konferenzen

### WAS WIR ERWARTEN

- Affinität zu aktuellen IT-Themen - Offen für Wachstum und Entwicklung
- Fundiertes Wissen im Bereich der Kundengewinnung und kreative Ansätze in der Kundenakquise
- Fokus auf den Kunden und dessen Ziele sowie Vertrauenswürdigkeit & Verlässlichkeit zeichnen Dich aus
- Selbstverantwortlichkeit & Zusammenarbeit im Team motivieren dich
- Lösungen stehen in deinem Fokus, Herausforderungen gehst du aktiv an und fokussierst dich stets auf den maximalen Erfolg
- Hohe Kommunikationsstärke und praktischer Umgang mit einem CRM-Tool runden Dein Profil ab

### WAS WIR BIETEN

- Abwechslungsreiche, herausfordernde Aufgaben – kurze, schnelle Entscheidungswege
- Kontinuierliche Weiterentwicklung
- Platz für eigene kreative Ideen
- Arbeit in einem attraktiven Marktsegment mit großem Wachstumspotential
- Eine dynamische, offene Arbeitsatmosphäre

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann schick uns Deine kompletten Bewerbungsunterlagen an [jobs@plazz.ag](mailto:jobs@plazz.ag). Ansprechpartner ist Herr Stephan Rode.