



JOB OFFER: ACCOUNT MANAGER SALES

(M/W/D)

Was: Vollzeit

Wann: ab sofort

Wo: Standort Erfurt

**Bahnhofstraße 5a,
oder auch Hybrid/Remote**





Hast Du Leidenschaft für das Thema Digitalisierung? Interessierst Du dich für Vertrieb und den Ausbau von Kundenbeziehungen? Dann bist du als Account Manager genau richtig bei uns. Die Stelle erfordert Farmer-Qualitäten mit denen du Kunden nach Abschluss des ersten Projektes übernimmst, diese Kundenbeziehung hegst und pflegst sodass sie mit uns wachsen können.



WAS DICH ERWARTET

- Du bist der erste Ansprechpartner für unsere Bestandskunden der Event-Produkte in Bezug auf alle Fragen zu unseren Produkten, und entwickelst langfristige Kundenbeziehungen
- Als Produktexperte berätst Du, wie unsere Event-Produkte eingesetzt werden können, erarbeitest überzeugende Lösungsvorschläge und erstellst entsprechende Angebote
- Du bearbeitest eingehende Anfragen und Aufträge und kümmerst Dich um deren erfolgreiche Umsetzung
- Du informierst Kunden regelmäßig über Produktneuerungen
- Im Dialog mit Deinen Kundenansprechpartnern identifizierst und erschließt Du kontinuierlich weitere Upsell-Potenziale
- Du verfolgst die kontinuierliche Steigerung des Bestandskunden-Umsatzes mit wirkungsvollen Maßnahmen
- Der Erfolg deines Handelns wird gemessen an der Umsatzentwicklung, der Kundenzufriedenheit sowie der Wiederkäuferrate
- Zur Unterstützung steht Dir eine Assistenzkraft zur Verfügung
- Du arbeitest eng zusammen mit Bereichen wie Customer Success, Marketing, Produktmanagement, Entwicklung und Finance
- Durch Impulse zur Verbesserung unserer Prozesse, Schnittstellen und Tools begeisterst Du uns immer wieder auf's Neue.



WAS WIR ERWARTEN

- Du hast bereits erste B2B Vertriebserfahrungen im SaaS-Umfeld gesammelt, sowohl in der Bestandskundenbetreuung als auch in der Neukundenakquise
- Du bist anwendungssicher im Umgang mit CRM-Tools und verfügst über erstklassige Kommunikations- und Präsentations-Skills
- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung im kaufmännischen, digitalen, Marketing oder IT-Bereich
- Du sprichst verhandlungssicheres Deutsch und dein Englisch ist sicher um Kundengespräche ohne Probleme zu meistern
- Du freust dich auf persönlichen Kundenkontakt und gelegentliche Geschäftsreisen sind für dich eine positive Abwechslung
- Eine starke Hands-On Mentalität runden Dein Profil ab.



WAS WIR DIR BIETEN

- Junges, schnell wachsendes Unternehmen im Technologieumfeld
- Gestaltungsspielraum für die eigene Tätigkeit und die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen
- Möglichkeit sich mit dem Unternehmen zu entwickeln und fachlich wie persönlich zu wachsen
- Attraktive Sozialleistungen
- erfolgsabhängiger Bonus / faire Vergütung



Hybrides
Arbeitsmodell



Flexible
Arbeitszeiten



Work-Life-Balance



Altersvorsorge



State of the Art
Technologien



Zentrale Lage



Gesundheitsförderung



Weiterbildungs-
angebote



Team Events



Snacks &
Getränke



Platz für deine Ideen



Hunde
willkommen



BEWIRB DICH!

Haben wir Dein Interesse geweckt?
Dann schick uns deine kompletten
Bewerbungsunterlagen an:

jobs@plazz.ag

Ansprechpartner:
Holger Marggraf

