

Fasziniert Sie die rasante Entwicklung der digitalen Transformation? Sie begeistern sich für das Thema „Automatisierung mit Software-Robotern“ und die Wachstumschancen, die diese Zukunftstechnologie bietet? Dann seien Sie Teil und Treiber des „Next Big Thing“ im Bereich der digitalen Revolution.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir **deutschlandweit** ab sofort einen

Account / Sales Manager (m/w/d)

(Vollzeit, unbefristet)

Ihre Aufgabe

- Sie betreuen ausgewählte Ziel-Accounts in Ihrem Verantwortungsbereich
- Sie sind verantwortlich für die Erstpräsentation und methodische Gewinnung sowie Entwicklung und Betreuung neuer Kunden in Ihrem Vertriebsgebiet
- Ihre Ansprechpartner sind dabei in der Regel mittleres und oberes Management in den Fachabteilungen der Unternehmen
- Termine werden von Ihnen sowie unserem Inside Sales- und Telemarketing-Team im Vorfeld vereinbart
- Sie verantworten den Aufbau Ihrer Sales-Pipeline, sind aktiver Treiber der Projekt-Akquisition und sind verantwortlich für die Erfüllung vereinbarter Umsatzziele
- Sie verantworten die Verkaufsverhandlungen bis zum Abschluss und betreuen Kunden langfristig
- Sie arbeiten dabei eng mit den Kollegen aus dem Produkt- und Consultingbereich zusammen

Ihr Profil

- langjährige Erfahrung im Bereich IT-Vertrieb mit Schwerpunkt Software- und Lösungsvertrieb
- sehr gute Erfahrungen im Auf- und Ausbau eines Kundenstammes, auch über Partner
- ein belastbares Netzwerk, insbesondere in den Bereichen Telco, Contact Center & Customer Care, Financial Services und den Backoffice-Organisationen großer Unternehmen
- selbständiges, engagiertes Arbeiten und unternehmerisches Denken
- kommunikativ, reisebereit und abschlussicher im Verhandeln
- belastbar, flexibel und teamorientiert

Was Sie erwartet

- Vermarktung einer einzigartigen, wachstumsstarken Lösung in den Bereichen Robotic Process Automation, Application Performance Monitoring und Test Automation
- Ein strukturierter Onboarding-Prozess, der Sie schnell und sicher an Bord holt
- Ein Pate, der Sie während Ihrer ersten Wochen eng begleitet
- Ein super Team, das miteinander arbeitet und eine tolle Atmosphäre und Arbeitsklima schafft
- Mitwirkung in einem dynamisch wachsenden Team
- Dienstwagen und bei Bedarf Homeoffice
- Leistungsorientierte Bezahlung

Haben wir Ihr Interesse geweckt und finden Sie sich in der obigen Beschreibung wieder? Dann begeistern Sie Ihre Kunden mit einer einzigartigen Lösung und seien Sie mit uns erfolgreich. Schicken Sie Ihre vollständigen Unterlagen an Julia Wohlgut unter Bewerbung@servicetrace.de.¹

Wir freuen uns auf Sie! Ihr Servicetrace-Team

Die **Servicetrace GmbH** ist ein technologisch führender Software-Hersteller im Bereich **Robotics**. Die Software „**Service-trace® Robotic Solutions**“ bündelt mehr als 14 Jahre Expertise und eröffnet Unternehmen einen Weg zur umfassenden Digitalisierung aller Business- und IT-Prozesse. **Servicetrace® Robots** werden branchenübergreifend von internationalen Top 2000 Unternehmen effizient und kostensparend eingesetzt.

¹ Wir garantieren, dass wir Ihre Daten niemals ohne Ihre explizite Zustimmung herausgeben. Ihren Wunsch nach Diskretion erfüllen wir mit äußerster Sorgfalt.