

Account-Manager Andes

Anforderungsprofil Account-Manager

Wir sind Andes, Lieferant von Online Softwarelösungen, international aktiv für Behörden und Unternehmen. Mit unseren Lösungen sind wir in der Lage, arbeitsintensive Tätigkeiten bei unseren Kunden besser zu organisieren und damit zu verbessern. Es handelt sich dabei um Arbeitsverfahren wie Genehmigung, Überwachung und Durchführung von (Erd-)Arbeiten im öffentlichen Raum, Planung von Veranstaltungen und Verwaltung von Industriegebieten. Darüber hinaus liefert Andes ein vielfältiges Angebot an standortbezogenen Diensten (Location Enabled Services) und ist aktiv im Bereich Routenplanung und Mapping.

Für die Verwirklichung quantitativer und qualitativer Verkaufszielvorgaben sind wir auf der Suche nach einem engagierten Account-Manager. Als Account-Manager sind Sie für die Einführung und Implementierung von Vertriebswegen verantwortlich, mit starkem Fokus auf New Business.

- Sie sind verantwortlich für die Einführung und Pflege von langfristigen Kundenkontakten mit einer oftmals komplexen Entscheidungseinheit (DMU)
- Sie arbeiten mit Fokus auf New Business
- Sie sind in der Lage, den Kundenwunsch auf kreative Weise in eine Gesamtlösung umzusetzen. Sie sind zusammen mit der Marketingabteilung verantwortlich für die Organisation von Messen und Kundenmeetings
- Sie sind in der Lage vor großen Gruppen Produktpräsentationen / Trainings durchzuführen
- Nach der Implementierungsphase sind Sie verantwortlich für die Kundenverwaltung, Optimierung der Kundenbeziehung und die Generierung neuer Vertriebswege
- Sie sind dazu bereit, gemeinsam mit Kollegen einen Beitrag zur Wachstumsambition der Organisation zu leisten
- Sie arbeiten zusammen mit den Abteilungen Produktmanagement und Marketing an der Entwicklung neuer Produktlösungen und Marketingsaktivitäten

Stellenprofil

- Sie haben einen Hochschul- bzw. Universität-Abschluss in einem kommerziellen, unternehmerischen oder technischen Bereich
- Sie haben 3-5 Jahre Berufserfahrung
- Sie verfügen über einen natürlichen Überzeugungscharakter und sind sowohl kreativ als auch lösungsorientiert
- Sie haben eine Winner-Mentalität und sind ergebnisorientiert
- Sie verfügen über eine ausgezeichnete Präsentationstechnik
- Langlaufende und komplexe Vertriebswege bieten Ihnen Genugtuung und Sie verfügen über Consultative Selling-Kenntnisse
- Sie haben ein umfangreiches Netzwerk mit den Gemeinde- und Provinzbehörden aufgebaut
- Sie verfügen über ausgezeichnete Kenntnisse der niederländischen, deutschen und englischen Sprache (mündlich sowie schriftlich)

Sind Sie auf der Suche nach einer anspruchsvollen und innovativen Umgebung um Ihre eigenen Sales-Fähigkeiten weiterzuentwickeln und passt das oben genannte Profil zu Ihnen? Dann könnte dies möglicherweise Ihre neue Herausforderung werden!

Bewerbung

Bewerbungen richten Sie bitte per E-Mail an unseren Kooperationspartner in Deutschland, die Firma INDIPA Unternehmensservice GmbH via andes@indipa.de.

Für Fragen ist dieser unter der Nummer +49(0)211 16 56 520 für Sie erreichbar.

Akquisition wird nicht angestrebt.