https://immersight.com/jobs/sales-account-manager/

Sales + Account Manager (m/w/d)

Arbeitgeber
immersight GmbH

Arbeitsort
Syrlinstr. 38, 89073, Ulm, Baden-Württemberg

Veröffentlichungsdatum
23. Dezember 2024

Beschreibung

Du erklärst und verkaufst gerne innovative Software-Produkte und weißt wie man einen Auftrag an Land zieht? Immer nur im Büro ist dir zu langweilig, mehrmals pro Jahr willst du raus und echte Menschen treffen – z.B. auf Messen? Der Mensch steht für dich im Mittelpunkt, aber gute Technologie gepaart mit zielgerichteter Kommunikation ist genau dein Ding? Dann bist du hier goldrichtig!

Wir entwickeln unser eigenes Software-Produkt für die Baubranche und vermarkten dieses auch selbst. Alle einzelnen Schritte des Marketings und des Vertriebes laufen über unsere Tische. Online-Marketing, Online-Shop, Print-Kampagnen, Messeauftritte, Telefonakquise, wir können und machen alles selbst. In unserem Team ist ein Platz für dich frei!

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Du arbeitest in unserem Büro in Ulm (Innendienst) und akquirierst neue Kunden per Telefon, E-Mail und Videochat. Du bist Ansprechpartner für unsere Kunden im After-Sales und gehst aktiv auf Kunden zu, um Ihnen neue Möglichkeiten vorzustellen und Folgegeschäft zu generieren.
- Du erklärst Interessenten live auf Messen was unsere Produkte können und empfiehlst die passenden Komponenten. Auf Wunsch erstellst du direkt ein Angebot und tust diese eigenständig nachverfolgen.
- Du kannst Englisch in Wort und Schrift so gut, dass du auch internationale Kunden informieren kannst.
- Du begleitest strategisch die Erstellung von Sales-Kampagnen (Post-Mailing-, E-Mail- und andere Akquise-Kampagnen) und bist in der Ausführung aktiv dabei.

Qualifikationen / Anforderungen

- Du hast Erfahrung mir Software und weißt was 3D ist.
- Du weißt wie wichtig heute die digitale Ansprache ist, kannst aber auch genau so gut am Telefon überzeugen.
- Du hast keine Angst vor Kunden und Interessenten und gehst gerne auf Menschen zu.
- Kommunikation per Telefon, E-Mail und Whatsapp sind für dich selbstverständlich.
- Du gehst gerne mal auf Geschäftsreise und bist an unserem Messestand gerne bereit zu beraten

Leistungen der Anstellung

- Unbefristete Stelle (ab sofort) mit guter Bezahlung und flexibler Arbeitsgestaltung (Teilzeit bis Vollzeit)
- Ein junges, hochmotiviertes Team mit flachen Hierarchien
- Teambuilding und sehr gute Arbeitsatmosphäre
- Angenehmes Büro mit sehr guter Innenstadtlage und Küche
- Gestalterischer Spielraum mit vielen Möglichkeiten für eigene Ideen

- Ein aufregendes Arbeitsleben in einem StartUp
- Kostenloser high class Kaffee

Kontakte
Bewerbungsunterlagen an karriere@immersight.de senden.