



Unser Kunde entwickelt und betreibt cloudbasierte Softwarelösungen und IT-Services. Im Mittelpunkt stehen dabei Softwareanwendungen für den kaufmännischen Bereich, für das Personal- und Finanzwesen sowie das Management von Unternehmen. Für unseren Kunden sind wir am Standort Saarbrücken auf der Suche nach einem qualifizierten:

Account Manager für Personalmanagement Software (m/w/d)

Job-ID: CF-00007365

Job-Ort: Saarbrücken / Remote

Remoteanteil / Home Office: 40%

Als Sales Executive (m/w/d) bist du zentrale Ansprechperson für Interessenten und Kunden rund um das Softwareportfolio im Bereich HR und Personalmanagement. Du erkennst Kundenbedarfe, präsentierst unsere Lösungen überzeugend und begleitest den Vertriebsprozess vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss. Dabei verbindest du Kommunikationsstärke, Vertriebskompetenz und Technologieverständnis mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung.

Ihre Hauptaufgaben:

- Aktive Akquise von Neukunden sowie Identifikation von Potenzialen für Cross- und Upselling bei Bestandskunden
- Gezielte Analyse von Kundenanforderungen in Beratungsgesprächen sowie Entwicklung passgenauer Lösungsansätze
- Professionelle Präsentation unserer Produkte in Online-Terminen, Webinaren und virtuellen Vertriebsumgebungen
- Individuelle Erstellung von Angeboten sowie Begleitung von Verkaufschancen bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Beratende Unterstützung von Kunden beim Aufbau und der Strukturierung ihrer Accounts sowie Schaffung von Transparenz über geeignete Einsatzmöglichkeiten unserer Lösungen
- Intensive Einarbeitung in unsere HR-Systeme sowie Verständnis der fachlichen Zusammenhänge zwischen Personalmanagement, Zeiterfassung und Lohnbuchhaltung
- Strukturierte Dokumentation von Vertriebsaktivitäten und Sicherstellung eines nachvollziehbaren Reportings innerhalb des Teams sowie gegenüber Führungskräften
- Projektbezogene Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen und aktive Mitwirkung an der Weiterentwicklung unserer Vertriebsprozesse
- Nutzung moderner digitaler Werkzeuge sowie Einbringen von Interesse an KI-gestütztem Arbeiten zur effizienten und zukunftsorientierten Gestaltung der Vertriebsarbeit

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Innendienst oder im Verkauf von Business-Software
- Fähigkeit zur Übersetzung von Kundenbedürfnissen in überzeugende Lösungskonzepte
- Kenntnisse in Microsoft 365
- Kenntnisse mit CRM-Systemen von Vorteil

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Strukturiertes, gewissenhaftes Arbeiten
- Ein lösungsorientierter Denkansatz
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich zu erklären
- Kommunikationsstärke, Geduld sowie eine serviceorientierte und lösungsorientierte Arbeitsweise

Unser Mandant bietet:

- Ein leistungsgerechtes Gehaltspaket
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Hybrides Arbeiten
- Flexible Arbeitszeiten
- 30 Tage Urlaub (+ 1 Tag am Rosenmontag und 1/2 Tag an Silvester / Weihnachten)
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Zusatzrente (nach 5 Jahren Zugehörigkeit)
- SpenditCard
- iPhone Firmenhandy
- Einen sicheren und modernen Arbeitsplatz
- Eine fundierte und strukturierte Einarbeitung
- Ein JobRad
- Ein sympathisches und familiäres Umfeld



Ihr Ansprechpartner:

Adrian Weinast

auteega GmbH

Kaiserring 14-16

68161 Mannheim

Telefon: +49 170 2175 230

E-Mail: adrian.weinast@auteega.com

Jetzt bewerben