



Unser Kunde mit Sitz in Mannheim ist ein schnell wachsendes SaaS-Startup mit inzwischen über 200 Mitarbeitenden. Mit ganzheitlichen Software-as-a-Service-Lösungen wird globalen Unternehmen ermöglicht, Transparenz, Effizienz und Vertrauen entlang ihrer Wertschöpfungskette, insbesondere auf Produkt- und Lieferantenebene, zu schaffen. Zentraler Wachstumstreiber hierbei ist die eigene Cloud-Technologie-Plattform, welche bereits von mehr als 1000 Kunden erfolgreich eingesetzt wird. Für den Standort in Berlin ist unser Kunde im Rahmen einer Festanstellung auf der Suche nach einem qualifizierten:

### Account Manager im SaaS-Umfeld (m/w/d)

**Job-ID: CF-00005078**

**Job-Ort: Berlin**

**Remoteanteil / Home Office: 40% bis 60%**

#### **Ihre Hauptaufgaben:**

- Aufbau und Pflege enger Beziehungen zu bestehenden Kunden, um die Kundenzufriedenheit sicherzustellen
- Nutzung des CRM-Systems zur Verwaltung und Verfolgung von Kundeninteraktionen, Verkaufsaktivitäten und Folgeaufgaben
- Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams, um die erfolgreiche Implementierung und Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen zu gewährleisten
- Bei Bedarf Unterstützung in der Neukundenakquise, um flexibel auf Marktanforderungen zu reagieren

#### **Ihre fachlichen Voraussetzungen:**

- Erfahrungen in einer einschlägigen Vertriebsposition, idealerweise im SaaS-Umfeld
- Erfahrung im Kundenbeziehungsmanagement von der Akquise bis zur Vertragsunterzeichnung und in der Pflege langfristiger Kundenpartnerschaften
- Kenntnisse im Umgang mit CRM-Software zur Verwaltung von Leads, Opportunities und Vertriebsketten, Erfahrungen mit Sales Force sind wünschenswert

#### **Ihre persönlichen Voraussetzungen:**

- Ausgezeichnetes Verhandlungsgeschick, um für beide Seiten vorteilhafte Vereinbarungen mit Kunden zu erzielen

- Ein selbstständige Arbeitsweise

### **Unser Mandant bietet:**

- Eine internationales motiviertes Team in einem dynamischen Arbeitsumfeld
- Flexible Arbeitszeiten
- Moderne Büros
- Erstklassige IT- und Arbeitsausstattung
- Regelmäßige Teamevents in Form von monatlichen Treffen, einem Sommerfest, einer Weihnachtsfeier und Grillabenden
- Interne Gesundheitskultur (Mental health days, Teamwanderungen und Outdoor-Aktivitäten)
- Job-Ticket
- 30 Urlaubstage
- Corporate Benefits
- Kostenlose Getränke, Snacks und Obst



### **Ihr Ansprechpartner:**

**Josefa Eickershoff**

auteega GmbH

Kaiserring 14-16

68161 Mannheim

Telefon: +49 151 228 862 45

E-Mail: [josefa.eickershoff@auteega.com](mailto:josefa.eickershoff@auteega.com)

Jetzt bewerben