



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-00007506

Job-Ort: Saarbrücken / Remote

Remoteanteil / Home Office: 40%

Ihre Hauptaufgaben:

- Bedarfsgerechte Beratung von Kunden sowie präzises Ermitteln ihrer individuellen Anforderungen und Zielsetzungen
- Professionelles und überzeugendes Präsentieren unseres Produktportfolios in Online-Terminen, Webinaren und weiteren digitalen Vertriebsformaten
- Erstellen maßgeschneiderter Angebote und konsequentes Nachverfolgen von Verkaufschancen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Fachkundiges Begleiten von Kunden beim Aufbau und bei der Strukturierung ihrer Accounts sowie verständliches Vermitteln geeigneter Anwendungsmöglichkeiten
- Umfassendes Einarbeiten in unsere HR-Systeme und Aufbauen eines fundierten Verständnisses für das Zusammenspiel von Personalmanagement, Zeiterfassung und Lohnbuchhaltung
- Lückenloses Dokumentieren sämtlicher Vertriebsaktivitäten zur Sicherstellung einer transparenten und nachvollziehbaren Zusammenarbeit
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen und aktives Mitgestalten bei der kontinuierlichen Optimierung unserer Vertriebsprozesse
- Effizientes Nutzen moderner digitaler Werkzeuge und KI-gestützter Anwendungen zur zukunftsorientierten Gestaltung des Vertriebsalltags

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Vertriebsinnendienst oder im Verkauf von Business-Software
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, souveränes Auftreten sowie ein überzeugender und verbindlicher Gesprächsstil
- Freude am Ermitteln von Kundenbedürfnissen und am Entwickeln überzeugender, praxisorientierter Lösungen
- Hohes Interesse an IT und modernen Technologien; Kenntnisse in Microsoft 365 und CRM-Systemen sind von Vorteil

- Sicheres Agieren in digitalen Vertriebsumgebungen und routiniertes Nutzen moderner Kommunikationsformate

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