Account Manager Vertrieb Energiewirtschaft (m/w/d)

Standort: Berlin (DE), Dresden (DE), Hamburg (DE), Leipzig (DE) | **Karrierelevel:** Professional | **Vertrag:** unbefristet | **Zeitmodell:** Vollzeit

Wir suchen dich als Vertriebsexperten, der branchenübergreifend neue Kunden gewinnt und unser expandierendes Geschäft aktiv ausbaut. Dabei wird deinTätigkeitsschwerpunkt im Bereich Energiewirtschaft liegen.

Tätigkeitsschwerpunkte

- Akquisition von Neukunden sowie Betreuung und Ausbau des Netzwerkes zu namhaften Bestandskunden
- vertrieblicher Ansprechpartner im Umfeld der eingesetzten Robotron-Produkte
- Interesse an innovativen Themen und neuen Software-Technologien
- Entwicklung von Lösungs- und Applikationsmöglichkeiten aus den Robotron-Produkten und -Services in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden und im Team, basierend auf deinem umfassenden Verständnis für die Wertschöpfungskette deiner Kunden
- Repräsentation des Unternehmens als kompetenter Geschäftspartner deiner Kunden und Kommunikation auf verschiedenen Ebenen
- technische und kaufmännische Kundenberatung und Steuerung von Vertriebsprojekten
- strategische und systematische Planung regionaler und branchenbezogener Verkaufsaktivitäten und Erreichung vereinbarter Umsatzziele
- Umsetzung regionaler Verkaufsstrategien, vorwiegend im Außendienst

Anforderungen

- abgeschlossenes Ingenieurs-, Wirtschaftsinformatik- oder technikorientiertes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder adäquate Qualifikationen mit umfassenden Vertriebskenntnissen
- Kenntnisse/Erfahrungen in den Bereichen Prozessoptimierung, Datenbanken und Energiedatenmanagement
- Vertriebserfahrung im IT-Umfeld
- vertriebsorientierte, verbindliche Persönlichkeit mit souveränem Auftreten, ausgeprägten kommunikativen Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick auf Entscheider- bzw. Geschäftsführerebene
- Verantwortungsbereitschaft, Zuverlässigkeit sowie eine eigenständige, gewissenhafte und strukturierte Arbeitsweise
- starke Kundenorientierung und Freude am Auf- und Ausbau von Kontakten im Markt
- integrative und teamorientierte Arbeitsweise mit allen beteiligten Unternehmensbereichen
- Deutschkenntnisse auf B2 Niveau und gute Englischkenntnisse
- sicherer Umgang mit den MS-Office-Anwendungen
- hohe Flexibilität auch hinsichtlich Reisebereitschaft

IHR KONTAKT ZU UNS!

Robotron Datenbank-Software GmbH
www.robotron.de
bewerbung@robotron.de

Solveig Surner
Personalleiterin
+49 351 25859-2780

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

robotron®

Bewerbungsinformationen

Wir bieten ein attraktives, leistungsbezogenes Gehalt und sorgen durch individuelle Einarbeitung und Mentoring für deinen optimalen Einstieg. Gemeinsame Sport- und Freizeitaktivitäten sowie regelmäßige Firmenevents schaffen ein starkes Wir-Gefühl und stärken – auch im Job – den Teamgeist. Der Einklang von Beruflichem und Privatem ist uns wichtig; dabei unterstützen wir dich mit flexiblen Arbeits- und Teilzeitmodellen und einem Betreuungsangebot für deine Kinder bis 3 Jahre in unserer Kindervilla.

IHR KONTAKT ZU UNS!

Robotron Datenbank-Software GmbH
www.robotron.de
bewerbung@robotron.de

Solveig Surner
Personalleiterin
+49 351 25859-2780

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

robotron®