

Account Manager Vertrieb Öffentliche Verwaltung (m/w/d)

Standort: Dresden (DE) | **Karrierelevel:** Berufseinsteiger/Absolvent, Professional | **Vertrag:** unbefristet | **Zeitmodell:** Vollzeit

Wir suchen dich als Account Manager der Robotron Datenbank-Software GmbH am Standort Dresden.

In dieser Rolle bist du für den Vertrieb von Produkten / Services unserer Firmengruppe, z. B. HR-Software, Lösungen für die Fördermittelverwaltung und weitere Fachverfahren im kommunalen Umfeld, verantwortlich. Damit baust du unser expandierendes Geschäft weiter aus, gewinnst neue Kunden und sicherst eine vertrauensvolle Beziehung zu unseren Bestandskunden.

Du profitierst von unserem umfangreichen und strukturierten Einarbeitungsprogramm, welches an unserem Hauptsitz in Dresden sowie bei unseren Tochterunternehmen, wie z. B. in Markneukirchen durchgeführt wird.

Hast du Interesse an einer attraktiven Herausforderung in einem zukunftsorientierten Unternehmen? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Tätigkeitsschwerpunkte

- Akquisition von Neukunden, Betreuung und Ausbau des Netzwerkes zu namhaften Bestandskunden bis hin zum Vertragsabschluss
- vertrieblicher Ansprechpartner für die verantworteten Produkte und/oder -Lösungen
- Angebotserstellung und Reaktion auf Ausschreibungen
- Vorbereitung der Rechnungslegung
- Interesse und Weiterbildung bez. auf innovative Themen und neue Software - Technologien
- Entwicklung von Lösungs- und Applikationsmöglichkeiten aus den firmeneigenen Produkten und Services unter Berücksichtigung der Kunden-Bedürfnisse
- Repräsentation des Unternehmens als kompetenter Geschäftspartner deiner Kunden und Kommunikation auf verschiedenen Ebenen
- kaufmännische und technische Kundenberatung und Steuerung von Vertriebsprojekten
- strategische und systematische Planung regionaler und branchenbezogener Verkaufsaktivitäten zur Erreichung vereinbarter Vertriebs- und Umsatzzielen
- Umsetzung regionaler Verkaufsstrategien vorwiegend im Außendienst
- verlässliche und belastbare Pflege der Vertriebspipeline inklusive dazugehörendem Reporting unter Verwendung der Robotron Vertriebssysteme

Anforderungen

- abgeschlossenes Ingenieurs-, Wirtschaftsinformatik- oder wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Praxiserfahrung oder adäquate Qualifikationen
- idealerweise Vertriebserfahrung im IT-Umfeld bei Kunden der Öffentlichen Verwaltung
- Grundkenntnisse in der Personalabrechnung, insbesondere in der Vergütung nach TVöD bzw. Bereitschaft zur fachlichen Einarbeitung
- Grundkenntnisse im Verwaltungsrecht, insbesondere im Fördermittelwesen
- ein bestehendes Netzwerk zu Kommunen bzw. kommunalen Betrieben ist willkommen
- 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
- sicherer Umgang mit den MS-Office-Anwendungen
- hohe Flexibilität auch hinsichtlich Reisebereitschaft
- Deutschkenntnisse auf B2 Niveau

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.

Bewerbungsinformationen

Wir bieten dir

- einen sicheren Arbeitsplatz in einem dynamischen und innovativen Team,
- tätigkeitsbezogene, bedarfsorientierte fachliche Weiterbildung und Schulungen,
- ein attraktives, leistungsorientiertes Gehaltsmodell
- eine wertschätzende und respektvolle Atmosphäre in einem leidenschaftlichen Umfeld.

Bitte sende uns deine vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, tabellarischen Lebenslauf und Zeugniskopien).

**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.