

Account Manager Vertrieb Technologie und Services (m/w/d)

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

Wir suchen Sie als Vertriebsexperten mit hohem IT - Bezug, der branchenübergreifend neue Kunden gewinnt, bestehende Kunden betreut und unser expandierendes Geschäft aktiv ausbaut. Dabei wird Ihr Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Technologie und Services liegen.

Tätigkeitsschwerpunkte

- Betreuung und Ausbau des Netzwerkes zu namhaften Bestandskunden sowie Akquisition von Neukunden
- vertrieblicher Ansprechpartner für Robotron Services und Produkte als auch für Produkte und Lösungen von Partnern wie Oracle, Microsoft und aus dem Open Source Umfeld
- Mitwirkung bei der kundenindividuellen fachlichen Lösungsfindung zusammen mit einem starken Pre-Sales Team von Fachspezialisten
- hohe Affinität zu IT Themen, Services und Software-Technologien
- Repräsentation des Unternehmens als kompetenter Geschäftspartner Ihrer Kunden und Kommunikation auf allen Ebenen
- technische und kaufmännische Kundenberatung und Steuerung von Vertriebsprojekten
- strategische und systematische Planung regionaler und branchenbezogener Verkaufsaktivitäten und Erreichung vereinbarter Umsatzziele

Anforderungen

- abgeschlossenes Wirtschaftsinformatik-, Informatik, Ingenieurs- oder technikorientiertes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder Berufsausbildung mit IT Schwerpunkt, idealerweise mit Praxiserfahrung
- Kenntnisse / Erfahrungen in den Bereichen IT Systeme, Datenbanken und IT Services sind von Vorteil
- idealerweise Vertriebserfahrung im IT-Umfeld oder Erfahrungen aus technischen Vertriebstätigkeiten
- 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
- gute Englischkenntnisse
- sicherer Umgang mit den MS-Office-Anwendungen
- hohe Flexibilität auch hinsichtlich Reisebereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen

**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.

Bewerberinformationen

Wir bieten ein attraktives, leistungsbezogenes Gehalt und sorgen durch individuelle Einarbeitung und Mentoring für Ihren 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 Sie mit flexiblen Arbeits- und Teilzeitmodellen und einem Betreuungsangebot für Ihre Kinder bis 3 Jahre in unserer Kindervilla.

**IHR KONTAKT
ZU UNS!**

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

Solveig Sumner
Personalleiterin
☎ +49 351 25859-2780

Wir freuen uns auf
Ihre Bewerbung.