

KNOWLEDGE PEOPLE SUCHEN KLUGE KÖPFE!

Bei der Comma Soft AG – The Knowledge People – arbeiten top talentierte Menschen unterschiedlichster Disziplinen an Zukunftslösungen mit einer Vision: Echte Innovationen machen das Leben einfacher. Dies gilt insbesondere auch für das breite Themenspektrum intelligenter Datenanalyse, das wir mit unserem Geschäftsbereich INFONEA® abdecken. INFONEA vereint hierfür zahlreiche – unter dem Begriff

Data Science zusammengefasst – Methoden aus Statistik und Algorithmik und macht diese für Endanwender in Form einer „out-of-the-box“-Lösung einfach nutzbar. Werden Sie Teil unseres Innovationsteams und arbeiten Sie mit an unserer Vision, auch in komplexen Fragestellungen, das Leben für unsere Anwender einfacher zu machen.

Wir suchen Verstärkung:

Senior Account Manager (w/m) Business Intelligence

Wir bieten Ihnen

- » Eine Tätigkeit in einem der spannendsten Tätigkeitsfelder der Gegenwart und in einer Schlüsselfunktion der Zukunft
- » Möglichkeit zur Mitgestaltung bedeutender Innovationen bei unseren Kunden
- » Eine Unternehmenskultur der Innovation und vielfältige Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung und -bildung
- » Kurze, persönliche und effiziente Kommunikationswege bis zur Managementebene
- » Einen attraktiven Wirtschaftsstandort mit einer hohen Dichte an sehr guten weiterführenden Schulen, einem breiten Freizeitangebot und dem Naturpark Sieben-gebirge direkt vor der Tür

Ihre Qualifikation

- » Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder andere überzeugende Grundlagen
- » Vertriebsprofi mit Leidenschaft für den Kunden und Fähigkeit zum Abschluss
- » Nachweislich mehrere Jahre Berufserfahrung mit sehr gutem Erfolg im lösungsorientierten Vertrieb von Anwendungssoftware
- » Hohe fachliche und soziale Kompetenz, ausgeprägte Kundenorientierung sowie sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- » Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsfähigkeit und eine durchsetzungsfähige Persönlichkeit

Ihre Aufgaben

- » Gezielte Neukundenakquisition und Kundenausbau im gehobenen Mittelstand und im Konzernumfeld
- » Verantwortung für den gesamten Sales Cycle von der Kontaktabbahnung bis hin zum Vertragsabschluss
- » Identifikation von Kundenpotentialen, Angebotserstellung und Sicherstellung einer zeitgerechten Auftragsabwicklung
- » Enge Zusammenarbeit mit Presales Consultants und Führungskräften

Comma Soft sucht Menschen mit Gestaltungswillen, die mit Leidenschaft für ihre Aufgabe brennen und Kollegen und Kunden begeistern. Leistungsgerechtes Gehalt mit individuell abgestimmten Sonderleistungen sind ebenso selbstverständlich, wie flexible Arbeitszeitgestaltung. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

Philipp von Kwiatkowski | Herausforderung@comma-soft.com | www.comma-soft.com/karriere