

Key Account Manager – remote (m/w/d)

Als Key Account Manager – remote betreust du u. a. Neu- & Bestandskunden auf C-Level Ebene. ► Jetzt bewerben!

domeba GmbH

Chemnitz

Chemnitz Teilzeit | Vollzeit Stelle ab 01.01.2025

22.11.2024

Key Account Manager – remote (m/w/d)

Wir suchen #DenkerKoennerMacher als Verstärkung für unser buntes und vielseitiges Team, in Voll- und Teilzeit.

#SolutionSelling #Vertrieb #KeyAccountManagement #Kundenbetreuung #Sales #remote

Deine Aufgabengebiete:

Möchtest du Teil eines Vertriebsteams sein, das in einem ungesättigten Wachstumsmarkt agiert und bei unseren Kunden Themen von hoher ethischer und sozialer Relevanz anspricht? Mit unserer Softwarelösung besetzt du Zukunftsthemen und wirst ein integraler Bestandteil der Digitalisierungsstrategie unserer Kunden. Nutze jetzt die einzigartige Gelegenheit und profitiere von unserem sehr lukrativen Provisionsmodell, das bereits ab dem ersten Euro Umsatz gilt und keine obere Schranke kennt. Lass uns gemeinsam die Potentiale heben und in einem kooperativen Arbeitsumfeld ohne Ellenbogen und Konkurrenzdenken erfolgreich sein. Sei dabei und werde Teil unseres Teams!

- Du übernimmst die strategische Beratung und umfassende Betreuung von Neu- und Bestandskunden im Marktsegment der Key Accounts (Großkunden), um langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu stärken.
- Du kommunizierst mit C-Level – Gesprächspartnern bei unseren Kunden. Bei Bedarf greifst du auf die fachliche Beratung unseres Presales-Teams zurück.
- Als Experte im Vertrieb gewährleistest du die termingerechte und qualitativ hochwertige Abwicklung des Vertriebsprozesses, um Kundenbedürfnisse effektiv zu erfüllen.
- Du bist verantwortlich für die Angebots- und Vertragsprüfung, um sicherzustellen, dass die Vereinbarungen den Bedürfnissen der Kunden entsprechen und rechtliche Anforderungen erfüllen.
- Durch deine Eigeninitiative führst und setzt du komplexe Sales Projekte erfolgreich um, um die Umsatzziele zu erreichen und das Unternehmen weiter voranzubringen.
- Du präsentierst Beratungen und Produkte auf professionelle Weise sowohl online als auch vor Ort, um Kunden im Konzernumfeld zu überzeugen und langfristige Partnerschaften zu festigen.
- Die Entwicklung und Umsetzung maßgeschneiderter Kundenbindungsstrategien liegt in deinen Händen, um die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu stärken.
- Als aktiver Teilnehmer an Messen und Branchenevents repräsentierst du das Unternehmen und baust wertvolle Netzwerke auf, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und den Markenwert zu steigern.

So kannst Du punkten:

- Du verfügst über mindestens drei Jahre Erfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte (vorzugsweise Software) im B2B-Umfeld, was dir ein fundiertes Verständnis für die Bedürfnisse und Anforderungen von Geschäftskunden verschafft.
- Deine herausragende Kommunikationsfähigkeit, gepaart mit sozialer Kompetenz und Überzeugungskraft, ermöglicht es dir, auf verschiedenen Ebenen mit Kunden zu interagieren und langfristige Beziehungen aufzubauen.
- Ausgeprägte Selbstständigkeit, Eigeninitiative und Flexibilität sind deine Stärken, die es dir ermöglichen, auch in anspruchsvollen Situationen effektiv zu handeln und innovative Lösungen anzubieten.
- Deine IT-Affinität ermöglicht es dir, komplexe technische Konzepte zu verstehen und Kundenbedürfnisse mit entsprechenden Lösungen zu erfüllen, was einen wertvollen Beitrag zur erfolgreichen Positionierung des Unternehmens im Markt leistet.

Und so punkten wir:

- Wir wachsen gemeinsam: Mit unserer expandierenden Softwarelösung wächst auch unser Team – du findest bei uns einen sicheren und stabilen Arbeitsplatz.
- Flexible Arbeitszeiten und Gleitzeit mit Option auf Homeoffice – bei domeba selbstverständlich!
- Wir setzen auf deine Weiterentwicklung: Dein Job bei domeba ist abwechslungsreich und bietet zahlreiche Möglichkeiten, dich weiterzuentwickeln.
- Du bist kein Einzelkämpfer – wir ziehen alle an einem Strang, sowohl innerhalb der Abteilung als auch zwischen verschiedenen Teams!
- Wir werfen Dich nicht ins kalte Wasser – Du wirst in einem ausführlichen Onboarding eingearbeitet!
- JobRad, Tankgutschein, betriebliche Altersvorsorge, Deutschlandticket – bei unseren Benefits ist für jeden etwas dabei!

Bist Du bereit für Deine Zukunft bei domeba?

Dann bewirb Dich auf unserer Webseite unter "Karriere - Jobs - *Deine Wunschstelle auswählen* - Jetzt bewerben" oder nutze den folgenden Link. Wir freuen uns, Dich kennenzulernen!

Hier kommst Du direkt zum Bewerbungsformular:

https://domeba.jobs.personio.de/job/1332003?_pc=1382396#apply

Nicht sicher, ob Du auf die Stelle passt?

Ganz einfach: Bewirb Dich trotzdem! Individualität ist heute wichtiger denn je. Deshalb gilt: Nicht Du musst Dich an die Stelle anpassen, sondern wir schaffen die passende Stelle für Dich. Möglich macht das unser dynamisches Unternehmensumfeld. **Everyone counts!**

Du willst wissen, wie wir arbeiten?

Wenn Du einen ersten Einblick in unser Team haben willst, dann schau gerne auf unserer Website, Instagram und LinkedIn und vorbei!

Kontakt

Jaqueline Jahn

bewerbung@domeba.de

domeba GmbH

Bornaer Straße 205

09114 Chemnitz

Über domeba

Ob Quellcode-Guru, Projektmanagement-Profi, kreatives Köpfchen oder Verkaufstalent – wir ziehen alle gemeinsam an einem Strang, um ein großes Ziel zu verfolgen: Die Arbeitswelt sicherer, einfacher und nachhaltiger zu machen. Unsere Software-Lösung iManSys hilft Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen dabei, ihre Mitarbeitenden bestmöglich zu schützen und zu fördern. Wir sind #DenkerKoennerMacher.

** Der besseren Lesbarkeit halber wird im Text das generische Geschlecht verwendet.*

Jetzt bewerben!

Kontakt & Infos zur Bewerbung

domeba GmbH

Frau Jaqueline Jahn

Bornaer Straße 205

09114 Chemnitz

+49 (0)371 4002080

bewerbung@domeba.de

www.domeba.com