

Stellenausschreibung

ServiceFactum GmbH ist ein schnell und dynamisch wachsendes Unternehmen für Near/Offshore Software Entwicklung. Wir sind weltweit tätig. Unser Ziel ist es eine signifikante Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit in der Software Entwicklung in Bezug auf Qualität und Wirtschaftlichkeit durch unsere BestShoring Strategie für unsere Kunden zu erreichen.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n)

Key Account Manager (-in) im Neukundenvertrieb

Den/die erfolgreiche(n) Kandidaten/-in erwarten ausbaufähige Aufgaben:

- Ansprechpartner für neue Kontakte
- Potentielle Neukunden, auch in sozialen Netzwerken, identifizieren, qualifizieren und gewinnen
- Platzierung/Präsentation unserer Dienstleistungen bei Interessenten
- enge Zusammenarbeit mit unseren internationalen Produktionsstätten
- Annahme von Anfragen
- eigenverantwortliche Erstellung von Kundenangeboten
- Vertriebsplanung
- passgenaue Lösungen für jeden Neukunden individuell entwickeln
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen

Sie haben Interesse an einer langjährigen Zusammenarbeit sowie Affinität an IT und Softwarelösungen. Sie sind extrovertiert und haben Spaß am Verkaufen und Beraten.

Sie sind selbstständige, proaktive Arbeitsweisen gewohnt, haben Organisationstalent und sind auch unter schwierigen Arbeitsbedingungen belastbar. Sie identifizieren sich mit Ihren Aufgaben bei jedem Einsatz.

Fachlich nutzen Sie die gegebenen Computerprogramme und können sich mit nicht bekannter Software schnell vertraut machen. Ihre Sprache ist Deutsch und Sie beherrschen Englisch sicher.

Ihre Ansprechpartnerin ist Ricarda Wandt, Finance & HR. Bewerbungen richten Sie bitte an karriere@servicefactum.net.