

## Junior Account Manager (w/m/d)

*Vollzeit unbefristet | Standort: Wittlich | Start ab sofort*

Sie suchen eine neue Herausforderung und möchten Ihre Ideen und Ihr Engagement in einem Unternehmen einbringen, in dem spannende Aufgaben, flache Hierarchien und eine work-life-balance-orientierte Unternehmenskultur gelebt werden?

**Dann werden Sie Teil unseres Teams!**

### Über uns:

Als zuverlässiger Full-Service Dienstleister für Managed Print Services (MPS) optimieren wir bei unseren Kunden bestehende Druckumgebungen. In unseren Projekten analysieren wir die aktuelle Druckumgebung unserer Kunden und beraten diese mit ausgewählten Produkten, welche die Effizienz in ihren Betrieben steigern. Hierbei geht es um deutlich mehr als den Drucker selbst: Es geht um Datensicherheit, Kostenkontrolle und Prozesseffizienz – und dies in eigenen, gemieteten oder geleasten Druckumgebungen.

Unsere Produktpalette reicht von Druckerhardware, Software, Verbrauchsmaterialien und Service, bis hin zu Finanzierung sofern gewünscht. In unseren Projekten arbeiten wir eng mit technischen Fachspezialisten, Herstellern, Lieferanten und Partnern zusammen.

Unser Unternehmen wurde im Jahr 1997 gegründet und hat seinen Hauptsitz im Rhein-Main-Gebiet (Heusenstamm). Aktuell suchen wir nach weiteren, motivierten Kollegen!

### Ihr Profil als Junior Account Manager:

- ✓ Abgeschlossenes Hochschulstudium mit einem wirtschaftswissenschaftlichen oder technischen Schwerpunkt **oder** eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- ✓ Idealerweise 2 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise IT-/Druckerbranche **aber** gerne auch Quereinsteiger
- ✓ Kenntnisse des MS-Office Paketes (Excel, Word, PowerPoint), Kenntnisse von Microsoft Dynamics NAV wünschenswert
- ✓ Kommunikationstalent sowie gutes mündliches und schriftliches Ausdrucksvermögen in Deutsch und Englisch
- ✓ Spaß am lösungsorientierten Vertrieb und am Umgang mit Menschen
- ✓ Hohes Maß an Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Engagement
- ✓ Selbstbewusstes Auftreten
- ✓ Hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie Verhandlungsgeschick und Zahlenverständnis

### Ihre Aufgaben als Junior Account Manager:

- Unterstützung des (Key) Account Managements bei der Betreuung von ausgewählten Bestandskunden
- Ermittlung und Analyse von potentiellen Neukunden, Erweiterung des aktuellen Kundenstammes durch die aktive und nachhaltige Akquise von Neukunden
- Abstimmung und Vorbereitung von Kundenterminen
- Unterstützung bei der Projektplanung und Erstellen von Kalkulationen und Angeboten/Verträgen sowie deren Nachverfolgung
- Mitarbeit bei Marketingaktionen, Messen und Kundenveranstaltungen
- Zusammenarbeit mit technischen Fachspezialisten, Herstellern, Lieferanten und Partnern

## Das bieten wir Ihnen:

- Ein Onboarding-Programm mit Mentor, der Sie in unsere Produkte und Arbeitsweise einarbeitet
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Ein attraktives Provisions- und Bonusprogramm
- Einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Externe und interne Weiterbildungsmöglichkeiten
- Regelmäßige Firmenevents zum Team Building

Wir bieten Ihnen herausfordernde, sehr vielfältige Aufgaben mit hohen Gestaltungsmöglichkeiten. Berufliche Qualifizierungsmöglichkeiten, attraktive Rahmenbedingungen und eine der Verantwortung angemessene leistungsorientierte Vergütung gehören zu unserem Selbstverständnis.

## Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wenn ja, dann freuen wir uns über Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Gehaltsvorstellungen sowie frühestmöglicher Eintrittstermin) bitte ausschließlich per E-Mail.

Kontakt für Bewerbung: [bewerbung@tecdirect-gmbh.de](mailto:bewerbung@tecdirect-gmbh.de)

Ansprechpartner: Herr Tim Kunz