

Key Account Manager DE-Süd (m/w/d)

Vollzeit unbefristet | Standort: Home-Office | 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 Key Account Manager DE-Süd:

- ✓ Abgeschlossenes Hochschulstudium mit einem wirtschaftswissenschaftlichen oder technischen Schwerpunkt **oder** eine abgeschlossene vergleichbare Ausbildung
- ✓ Mind. 5 Jahre intensive Berufserfahrung im IT-Vertrieb, vorzugsweise Druckerbranche
- ✓ Kenntnisse des MS-Office Paketes (Excel, Word, PowerPoint), Kenntnisse von Microsoft Dynamics NAV wünschenswert
- ✓ Kommunikationstalent und Kontaktstärke, 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
- ✓ Bereitschaft für Geschäftsreisen (vorwiegend DACH Region)

Ihre Aufgaben als Key Account Manager DE-Süd:

- Eigenverantwortliche Betreuung eines definierten Kundenkreises (Region Süddeutschland)
- Erweiterung des aktuellen Kundenstammes durch die aktive und nachhaltige Akquise von Neukunden
- Abstimmung und Vorbereitung von Kundenterminen, Führen von Vertragsverhandlungen
- Erstellen von Kalkulationen und Angeboten/Verträgen sowie deren Nachverfolgung
- Auf- und Ausbau einer langfristigen Geschäftsbeziehung
- Erarbeitung individueller Strategien zum Kunden-/Projektgewinn mit der Entwicklung individueller Lösungen für den Endkunden
- Projektgeschäft und -management

- Aktive Mitgestaltung der strategischen Firmenausrichtung
- 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
- Führungsverantwortung und Unterstützung durch Vertriebsteam (Junior Account Manager, Inside Sales Manager, Tele Sales Manager)
- Einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Externe und interne Weiterbildungsmöglichkeiten
- Regelmäßige Firmenevents zum Team Building
- Home-Office Regelung

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

Ansprechpartner: Herr Tim Kunz