



**WE
WANT
YOU**

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir
ab sofort in Vollzeit eine:n

Sales Account Manager:in (m/w/d)

Du möchtest Teil eines Teams sein, welches zu den Top-Spezialisten für die Implementierung von Cloud-Technologien zählt? Du hast die Motivation und den Willen Deine Ideen in spannenden und herausfordernden Projekten in einem dynamischen Umfeld zu verwirklichen? Dann bist Du bei uns genau richtig!

Bei uns ist niemand einfach nur ein Stelleninhaber, sondern ein entscheidender Teil des Ganzen und wichtiges Rädchen im ProTechnology Getriebe. Unser Team arbeitet mit Leidenschaft an der Realisierung unserer innovativen Projekte. Dafür wird jeder entsprechend seiner individuellen Stärken und Fähigkeiten in unsere agilen Prozesse integriert. Gemeinsam sorgen wir dafür, Dein Potential nach Deinen Vorstellungen zu entwickeln und in abwechslungsreiche, spannende Tätigkeiten einzubringen – mit Verantwortung und unternehmerischer Weitsicht.

– Traumjob – Dein Verantwortungsbereich mit vielseitigen Aufgaben

- Als Sales Account Manager:in (m/w/d) in unserem B2B-Vertrieb verantwortest Du den gesamten Verkaufsprozess unserer Dienstleistungen und Produkte mit vielversprechenden Geschäftskunden und führst diese erfolgreich zur Vertragsunterschrift
- Du gewinnst und begleitest Projekte bei Neu- und Bestandskunden, insb. bist Du für das damit verbundene Management komplexer Verkaufsprozesse und Vertragsverhandlungen zuständig
- Du erarbeitest eigenverantwortlich Kundengewinnungsstrategien und generierst Nachfragen
- Du betreust und erweiterst systematisch unseren internationalen Kundenstamm im Vertriebsgebiet
- Du trägst aktiv zur Weiterentwicklung und zum Wachstum unseres Vertriebsstandortes bei, indem Du neue Vertriebsmöglichkeiten aufzeigst und den relevanten Markt im Blick behältst
- Du bist Schnittstelle zu weiteren Abteilungen des Unternehmens

– Persönlichkeit – Du bereicherst unser Team mit folgenden Qualifikationen

- Du hast eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Du kannst mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb vorweisen (idealerweise im IT-Bereich)
- Ein hervorragendes Kommunikationsgeschick, Überzeugungskraft und Kundenorientierung zeichnen Dich aus
- Du besitzt eine strukturierte, zielorientierte und konzentrierte Arbeitsweise
- Du bist versiert im Umgang mit MS-Office Anwendungen
- Du sprichst Deutsch und Englisch fließend
- Ein analytisches und konzeptionelles Handeln sowie Ausdauer, Gewissenhaftigkeit und Eigeninitiative runden Dein Profil ab

– Work-Life – Diese Benefits erwarten Dich

- Ein moderner Arbeitsplatz auf Grundlage neuester Technologien mit interessanten und vielseitigen Aufgaben
- Eine angenehme, wertschätzende Arbeitskultur mit einer kollegialen Arbeitsatmosphäre und viel Teamspirit
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Unterstützung bei der beruflichen Weiterentwicklung und individuelle Förderung von Talenten
- Eine ausgewogene Work-Life-Balance mithilfe flexibler Arbeitszeitmodelle und mobilem Arbeiten im Homeoffice
- Eine attraktive Vergütung

Wir freuen uns über Deine ausführliche Bewerbung unter Angabe Deines frühesten Einstiegstermins sowie Deiner Gehaltsvorstellung als PDF an bewerbung@protechnology.de.



Dein Ansprechpartner
André Balfanz, Office Manager
T +49 351 889 40 – 170