

Account-Manager SaaS (m/w/d)

Unser Mandant gehört zu den führenden mittelständischen Unternehmen im Bereich Digitalisierung & IT-Service & Management mit Sitz in Nürnberg.

Auf Sie wartet ein unbefristeter Arbeitsvertrag, vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten, kurze Entscheidungswege & ein motiviertes Team.

Wesentliche Aufgaben:

- ✓ Eigenständige Betreuung und strategische Weiterentwicklung der bestehenden Kundenbeziehungen im SaaS-Umfeld
- ✓ Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten inkl. erfolgreicher Umsetzung
- ✓ Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen inkl. ggf. notwendiger Ausschreibungen auf Entscheider-Ebene
- ✓ Analyse von Markttrends, Wettbewerbsaktivitäten und Kundenanforderungen
- ✓ Enge Zusammenarbeit mit den internen Abteilungen, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln
- ✓ Begleitung komplexer Angebots- und Entscheidungsprozesse bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- ✓ Aktive Steuerung und Weiterentwicklung der Vertriebs-Pipeline
- ✓ Sicherstellung einer professionellen und konsistenten Customer Experience über alle Kontaktpunkte hinweg

Ihr Profil:

- ✓ Erfahrung im Vertrieb oder Business Development
- ✓ Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- ✓ Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sowie IT-Affinität
- ✓ Sicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick auf Management- und C-Level
- ✓ Strategisches Denken kombiniert mit einer hohen Ergebnisorientierung
- ✓ Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- ✓ Unternehmerisches Denken und ausgeprägte Abschlussstärke
- ✓ Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise

Ihr Ansprechpartner:

Silvia Scharff

Tel. 0911/377 09 53

job@snecit-personalberatung.de