

Die Karrierechance für Top-Performer im Sales

Unser Auftraggeber ist mit weltweit 50.000 Mitarbeitern/innen, einem Umsatz von über 10 Mrd. US-Dollar und 700.000 Kunden seit 50 Jahren der führende Anbieter für die Optimierung und Auslagerung von Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing) im Betriebswissenschaftlichen Bereich. In Deutschland ist unser Auftraggeber seit 25 Jahren vertreten, derzeit arbeiten hier über 1.000 Mitarbeiter/innen, um die über 20.000 Kunden optimal betreuen zu können. Mit System- und plattformunabhängigen Produkten, flexiblen Services, qualifizierten Mitarbeiter/innen, langjähriger Erfahrung sowie nationaler und internationaler Präsenz erzielt unser Auftraggeber maximale Entlastung und nachhaltige Kosteneinsparungen für Unternehmen aller Branchen.

Wir suchen für diese Positionen die Besten ob Junior oder gestandener Profi, die der Markt zu bieten hat, und bieten ihnen die entsprechenden Gegenleistungen und hervorragende Karrierechancen bei unserem Auftraggeber. Zum nächst möglichen Zeitpunkt suchen wir bundesweit

ACCOUNT MANAGER (M/W)

BWL-Dienstleistungen für Steuerberatende Berufe

Ihre Aufgabe:

- Sie kennen die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen unserer Zielgruppe. Deshalb verantworten Sie den Vertrieb unserer Dienstleistungen in einem zugeordneten Gebiet und sind für die Akquise von Neukunden zuständig. Für bestehende Kontakte und Kunden sind Sie der erste Ansprechpartner.
- Sie knüpfen Kontakte zu Interessenten und präsentieren unsere Lösungen von Ort. Bei Fachveranstaltungen und Kongressen präsentieren Sie unsere Unternehmensleistungen und verstehen es, unsere Kunden zu begeistern.

Ihr Profil:

- Die Basis Ihrer Erfolgslaufbahn ist ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder alternativ eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (bestenfalls zur/zum Steuerfachangestellten).
- Idealerweise konnten Sie im Rahmen Ihrer bisherigen Berufserfahrung die Abläufe in Steuerberatungskanzleien bereits kennen lernen. Wenn Ihnen Themen wie Lohn und Gehalt, Entgelt- und Sozialversicherungsthemen vertraut sind und Sie gleichzeitig erste Vertriebserfahrungen sammeln konnten, dann sind Sie der/die richtige Kandidat/in für uns.
- In der Beratung und Betreuung Ihrer Kunden fühlen Sie sich wohl und verstehen es diese von dem Produkt zu begeistern.
- Sie besitzen Einfühlungsvermögen in Bezug auf die Bedürfnisse von Steuerberatern und ihren Mitarbeitern, Verhandlungsgeschick sowie den nötigen Ehrgeiz, um Ihre Verkaufsziele zu erreichen.
- Ihr Verständnis als fachlich und persönlich überzeugender Dienstleister ermöglicht es Ihnen anspruchsvolle Kundenanforderungen in nachhaltige vertriebliche Lösungen erfolgreich umzusetzen und ein vertrauensvolles und langfristiges Kundenbeziehungsmanagement aufzubauen.
- Sie kommunizieren und präsentieren klar, verständlich und auf Augenhöhe mit Ihren Gesprächspartnern und behalten in Verhandlungen stets den erfolgreichen Abschluss im Auge.
- Ein hohes Interesse und eine Affinität zum IT-/Software-Bereich sind grundlegende Voraussetzungen für Ihren vertrieblichen Erfolg.
- Hohe Zielorientierung, Eigenmotivation, Flexibilität und Reisebereitschaft runden Ihr Profil ab.

Hier erwartet Sie eine hochinteressante und sehr verantwortungsvolle Aufgabe und Herausforderung, für die Sie über mindestens 3 Jahre Erfahrung in dem beschriebenen Umfeld und Verantwortungsbereich verfügen sollten. Die Position ist sehr attraktiv dotiert, hinzu kommen viele Zusatzleistungen eines internationalen Konzerns.

Wenn Sie eine äußerst interessante Karrierechance suchen, dann bewerben Sie sich am besten noch heute. Ihre Bewerbung senden Sie bitte ausschließlich per E-Mail an die beauftragte Personalberatung: bewerbung@regitz.de.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihr Regitz Consulting Team