

Key Account Manager

Interactive Objects ist ein führender Anbieter von Dienstleistungen im Bereich der Modernisierung von Altanwendungen. Mit über 16 Jahren Erfahrung in erfolgreichen Kundenprojekten, sind wir ein kompetenter Partner in IT-Projekten. Unsere Legacy Modernisierung Solutions umfassen die Analyse und individuelle Anpassung von Legacy Applikationen auf modellzentrischen Ebene und deren Generierung in eine Service orientierte Architektur (SOA). Diese, in ihrer Nachhaltigkeit einzigartigen Solutions, bieten unseren Kunden die Möglichkeit ihre Legacy Systeme schnell, mit geringem Aufwand und zu reduzierten Kosten auf den aktuellen Stand der IT-Technik zu bringen.

Da wir kontinuierlich wachsen, suchen wir **ab sofort** Key Account Manger für das ganze **Bundesgebiet**. Da sich Ihre Arbeit auf bestimmte regionale Gebiete begrenzt, ist die Arbeit aus dem Home Office eine Selbstverständlichkeit. Zum Erfahrungsaustausch und für Weiterbildungen werden Sie an regelmäßigen Field Force Meetings in der Firmenzentrale in Freiburg im Breisgau teilnehmen.

Ihre Position

In einer von Eigenverantwortung und vielfältigen persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten geprägten Unternehmenskultur eines renommierten und erfolgreichen IT-Top-Performers sind Sie als routinierter Account-Manager mit erstklassigen Referenzen und exzellenter Vita für den Ausbau des Neukundengeschäftes sowie die Pflege von Bestandskunden verantwortlich. Die vertriebliche Weiterentwicklung in Ihrer Region in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung bzw. der Vertriebsleitung stellt für Sie eine persönliche Herausforderung dar, an deren Zielerreichung Sie sich gerne messen lassen. Ein solides unternehmerisches Umfeld bietet für Ihre erfolgreiche Entwicklung ideale Perspektiven sowie ein attraktives Gehalt zuzüglich Erfolgsbeteiligungen.

Ihre Aufgabenschwerpunkte

- Projektvertrieb im Umfeld Legacy Migration und SOA-Konzeption
- Neukundenakquise inkl. Markt- und Bedarfsanalyse sowie Bestandskundenpflege
- Erstellung kundenspezifischer Lösungskonzepte
- Intensive Beratung beim Kunden
- Durchführung professioneller Präsentationen
- Erarbeitung von Vertragsangeboten
- Vertragsverhandlung und Vertragsabschluss
- Sie berichten direkt an den Sales Director

Ihr Profil

- Sie können nachweisbare Erfolge im Vertrieb von kundenspezifischen Lösungen im Software-Projektgeschäft vorweisen
- Sie verfügen über ein grundsätzliches Verständnis des Angebotsportfolios von Interactive Objects
- In der Vergangenheit waren Sie idealerweise im Vertrieb im Banken- und Versicherungsumfeld sowie in IT Organisationen bei Corporate Accounts und gehobenem Mittelstand tätig. Eventuell können Sie auch auf Erfahrungen im Host-Umfeld zurückgreifen.
- Sie verbinden Erfolgswillen und Ergebnisorientierung mit Verhandlungs- und Abschlusssicherheit
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln sowie hohe Eigenmotivation und Selbständigkeit gehören zu Ihren Eigenschaften
- Sie überzeugen durch eine gut organisiert und strukturierte Arbeitsweise
- Vertrieb ist nicht nur ein Job, sondern motiviert und begeistert Sie

Ihre Bewerbung

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbung (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit) per E-Mail an personal@interactive-objects.com oder per Post an unsere Personalabteilung.