
- Job Spezifikation -
Position: Account Manager Ost-Österreich
m/w*
Projektnummer: 13249

Vertraulichkeitserklärung

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind streng vertraulich und können datenschutzrechtlichen Bestimmungen unterliegen. Sie dürfen ausschließlich im Rahmen des Beratungsmandats der Pape Consulting Group AG (nachfolgend PCG genannt) für die Besetzung der o. g. Position verwendet werden, sind nur für die daran beteiligten Personen bestimmt und dürfen nicht weitergegeben oder anderen zugänglich gemacht werden. Auf Verlangen der PCG ist dieses Dokument zurückzugeben oder samt etwaiger Vervielfältigungen zu vernichten bzw. in jedweder gespeicherten Form zu löschen.

Jeder Empfänger dieses Dokuments ist verpflichtet, die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere die Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), einzuhalten. Die PCG übernimmt für etwaige Verletzungen der hier niedergelegten Vertraulichkeitspflicht sowie datenschutzrechtlicher Bestimmungen keine Haftung; im Fall einer Inanspruchnahme durch Dritte stellt der diesen Bestimmungen gegebenenfalls zuwiderhandelnde Empfänger dieses Dokuments die PCG von jedweder Haftung frei.

*) Alle Bezeichnungen und Beschreibungen der Position beziehen sich auf und gelten gleichermaßen für männliche und weibliche Kandidaten.

Pape Consulting Group AG Personalberatung
Herzog-Heinrich-Straße 18
80336 München
Tel.: 089 899 3606
www.pape.de

München, den 19.08.2019

- Job Spezifikation - Projektnummer: 13249 -



Unser Mandant ist seit 25 Jahren ein führende Dienstleistungs-Unternehmen im Technologiesektor im Bereich "bargeldlose Bezahlösungen". Ob am POS, POI, oder im Online-Handel, europaweit bauen über 200.000 Kunden aus Handel, Gastronomie und vielen anderen Branchen auf die Lösungen des Unternehmens. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt
eine/n

Account Manager Ost-Österreich m/w

Ihr Berater:
Anja Thaler
FON 089 899 3606

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

Ein solides und stabiles Unternehmen mit erfahrenen und motivierten Mitarbeitern und eine starke Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen im Payment-Bereich bieten beste Voraussetzungen, um das Bestehende noch besser zu machen. Ein sehr gutes Betriebsklima, überdurchschnittliche Sozialleistungen sowie ein sehr guter Nährboden um selbst zu wachsen, machen das Unternehmen gerade jetzt zu einer erstklassigen Adresse für Vertriebsprofis. Die Kunden kommen aus allen Branchen. Wenn Sie verkaufen können und als menschlich und fachlich überzeugende Persönlichkeit einen Branchenwechsel anstreben, so ist das möglicherweise Ihre Chance.

Die Position

Für diese Position möchten wir Sie als einen „leidenschaftlichen Verkäufer“ ansprechen, welcher Erfahrung in und Freude an der Akquisition besitzt und seine Kreativität zum Ausbau des Neu- und Bestandskundengeschäfts einsetzt. Ihre Aufgaben:

Sie akquirieren branchenübergreifend Unternehmen im Bereich „Bargeldlose Bezahlösungen“ und betreuen Ihre Kunden lösungsorientiert

Sie haben ein Gespür für Wachstumsbranchen und entwickeln neue Märkte sowie zukunftsweisende Lösungen. Dabei verantworten Sie die Ausarbeitung überzeugender individueller Angebote und verfolgen den gesamten Vertriebsablauf, vom Lead bis hin zum Vertragsabschluss.

Sie steuern intern die Kommunikation im Bid-Prozess und nutzen hierfür einen breiten Gestaltungsspielraum. Verträge verhandeln Sie eigenverantwortlich mit Entscheidern auf allen Hierarchieebenen.

Als Account Manager (m/w) sind Sie eine überzeugungsstarke Persönlichkeit und repräsentieren das Unternehmen gegenüber potenziellen Kunden bei Messen und Veranstaltungen. Sie präsentieren Ihre kundenspezifischen Lösungsangebote professionell und engagiert in Entscheidungsgremien Ihrer Kunden.

Sie erhalten ein Fixum plus Jahresbonus, sowie vielfältige Sozialleistungen.

Ein Dienstwagen auch zur privaten Nutzung, sowie die Möglichkeit vom Homeoffice aus zu arbeiten.

Der ideale Kandidat

Nicht überall wo Verkauf drauf steht ist auch Verkauf drin. Deshalb ist uns nicht wichtig, was Sie bisher verkauft haben, sondern dass Sie verkauft haben und zwar erfolgreich und mit Freude. Wir wünschen uns deshalb von Ihnen:

Sie haben mindestens 3 Jahre Außendienst-Erfahrung B2B im Idealfall mit Verbindung zum Thema „Bargeldlose Bezahlösungen“

Sie überzeugen als Person mit Ihrem Anspruch und Ihrem Auftreten

Ihre Stärke ist es, Menschen zu gewinnen

Sie haben eine schnelle Auffassungsgabe und betreten gern Neuland

Sie lieben es, wenn Sie Verantwortung übernehmen können und finden eigenständig Wege um Hindernisse zu überwinden

Sie messen sich gern mit anderen und wollen im Wettbewerb gewinnen, tauschen sich aber auch gern mit anderen aus

Ihre Ausbildung sollte Ihnen die nötige Basis bieten, um sich schnell in eine technisch wie betriebswirtschaftlich anspruchsvolle Thematik einzuarbeiten.

Kontakt

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden sie Ihre Unterlagen inkl. Gehaltsvorstellung als PDF-Dokument an unsere zuständige Beraterin: Anja Thaler, Pape Consulting Group AG, Tel. 089 / 899 3606 (Office)

<mailto:anja.thaler@pape.de>