

Key Account Manager IT (m/w/d) (Vollzeit | Bielefeld)

Du suchst Teamspirit statt Ellenbogen? Du liebst Abwechslung statt Routine? Als etablierter Softwarehersteller verwirklichen wir unsere Ideen mit Herzblut und gestalten so die ECM-Software der Zukunft. Erlebe die CTO selbst und werde Teil unseres wachsenden Teams!

Deine Aufgaben:

- Du identifizierst, akquirierst und betreust Kunden, begeisterst sie für unsere Softwarelösungen und pflegst langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen
- Das Führen von Verkaufs- und Vertragsabschlussgesprächen mit unseren Bestands- und Neukunden bereitet dir genauso viel Freude, wie die Planung, Erstellung und Durchführung von Produktpäsentationen (online und vor Ort), ggf. mit Consulting-Unterstützung
- Auch die Kalkulations- und Angebotserstellung sowie die Bearbeitung von Ausschreibungen fällt in deinen Aufgabenbereich
- Du repräsentierst sympathisch und überzeugend die CTO und das CLARC-Portfolio auf Messen und Veranstaltungen und bringst dich aktiv bei der Planung weiterer vertriebsfördernden Maßnahmen mit ein

Deine Qualifikationen:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik, Ingenieurwesen oder eine abgeschlossene Ausbildung in einer informationstechnischen- und betriebswirtschaftlichen Fachrichtung, verbunden mit einschlägiger Berufserfahrung
- Sales-Erfahrung, idealerweise im Bereich Informationstechnologie und Software
- Gutes Verständnis und Gespür für IT, Kenntnisse im Bereich der Dokumentenmanagementsysteme von Vorteil
- Vertrieb ist dein Ding, Kundenbetreuung und die Durchführung von spannenden Präsentationen dein Steckenpferd
- Du bist aufgeschlossen, hast Freude am Umgang mit Menschen und bist gerne Teil eines dynamischen Teams
- Vertrieb und Networking geht nicht im stillen Kämmerlein – klar, dass du ab und zu auf Reisen gehst
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse setzen wir voraus, SAP-Kenntnisse sind vorteilhaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Eigenständiger und zielorientierter Arbeitsstil, hohe Kundenorientierung, verhandlungs- und abschlussreiches Auftreten und ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten runden dein Profil ab

Deine Chance:

Wir bieten Dir ein eigenverantwortliches und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld in einer familiären Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien. Bei uns hast Du die Möglichkeit, Dich stetig weiterzuentwickeln und eigene Ideen einzubringen. Neueste Technik, flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten sind für uns selbstverständlich. In unseren hellen Räumlichkeiten mit bester Verkehrsanbindung erwarten Dich Obst und Getränke sowie ein Pausenraum mit Tischkicker und Dart. Das für die CTO typische, einzigartige Miteinander und die positive Atmosphäre werden durch regelmäßige Team-Events und gemeinsame Aktivitäten gestärkt.

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung und darauf, Dich kennenzulernen.

Deine Fragen beantworten wir gerne unter folgenden Kontaktmöglichkeiten:

Mara Roos – HR Manager

E-Mail: jobs@cto.de

Handy: +49 151 18197823 ([WhatsApp](#))

Telefon: +49 711 718639-107

Weitere Informationen findest Du unter <https://www.cto.de/karriere>.

Bewirb Dich unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Starttermins über unser Bewerbungsportal.

Du hast im Moment keine Bewerbungsunterlagen zur Hand? Dann bewirb Dich mit einem Link zu Deinem Xing- oder LinkedIn-Profil.

Ansprechpartner: Mara Roos (jobs@cto.de)

Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)	Vertrieb, IT-Verständnis, Networking, Software-Kenntnisse
Anstellungsort	33 Bielefeld, Deutschland
Tätigkeitsfeld	Vertrieb und Handel
Anstellungsart	Vollzeit
Karrierestufe	Mit Berufserfahrung

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.de/w/JO-KPG-3DA>*