

Wir suchen Sie!

Seit 2008 entwickeln wir mit DENEQUA ein innovatives System, das mehr als nur Online-Unterweisungen ermöglicht. Mit unserem Web-basierten Trainingssystem bieten wir eine vielseitige Plattform, die Unternehmen hilft, administrative und organisatorische Aufgaben an einem zentralen Ort zu verwalten. Unser Produkt wird kontinuierlich weiterentwickelt, um unseren Kunden eine maßgeschneiderte Lösung für ihre täglichen Arbeitsabläufe zu bieten.

Für die Verstärkung unseres Teams an den Standorten **Bensheim, Berlin, Hamburg** suchen wir je einen motivierten

Account Manager / Vertriebsmitarbeiter / Kundenbetreuer / (m/w/d)

der unser Produktportfolio für **E-Learnings und Web-Based Trainings** erfolgreich vertreibt und Kunden bei der Optimierung ihrer Prozesse unterstützt.

Ihre Aufgaben:

- **Akquise und Betreuung von Neukunden:** Sie identifizieren potenzielle Kunden aus verschiedenen Branchen, präsentieren DENEQUA und gewinnen neue Aufträge.
- **Beratung und Verkauf:** Sie führen Bedarfsanalysen durch, beraten unsere Kunden individuell und erarbeiten maßgeschneiderte Lösungen zur Integration unseres Web-basierten Trainingssystems.
- **Präsentation und Demonstration des Systems:** Sie zeigen unseren Kunden die vielseitigen Funktionen unserer Software, insbesondere in den Bereichen Mitarbeitermanagement, Arbeitsschutz und Unterweisungsmodulen.
- **Pflege von Bestandskunden:** Sie bauen bestehende Kundenbeziehungen weiter aus, betreuen diese aktiv und sorgen für die Zufriedenheit unserer langjährigen Partner.
- **Durchführung von Online- und Vor-Ort-Präsentationen:** Sie vermitteln das System in Schulungen, Webinaren und Workshops.
- **Erstellung von Angeboten und Vertragsverhandlungen:** Sie erstellen individuelle Angebote und führen Vertragsverhandlungen erfolgreich zum Abschluss.
- **Zusammenarbeit mit dem Produktteam:** Sie geben wertvolle Rückmeldungen aus dem Markt und helfen, unser Produkt weiter zu optimieren.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium, idealerweise mit Erfahrung im Vertrieb von Softwarelösungen oder Web-basierten Systemen.
- Begeisterung für digitale Lösungen
- Kommunikationsstärke und Freude am Kundenkontakt.
- Erfahrung im B2B-Vertrieb sowie in der Betreuung von Kunden.
- Selbstständige Arbeitsweise, Organisationstalent und die Fähigkeit, Projekte eigenverantwortlich zu steuern.
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium, idealerweise mit Erfahrung im Vertrieb von Softwarelösungen oder Web-basierten Systemen.
- Begeisterung für digitale Lösungen
- Kommunikationsstärke und Freude am Kundenkontakt.
- Erfahrung im B2B-Vertrieb sowie in der Betreuung von Kunden.
- Selbstständige Arbeitsweise, Organisationstalent und die Fähigkeit, Projekte eigenverantwortlich zu steuern.
- Sicherer Umgang mit MS Office

Mitarbeiter sind für uns die wertvollsten Ressourcen des Unternehmens. Deshalb bieten wir Ihnen ein abwechslungsreiches und herausforderndes Arbeitsumfeld mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung und langfristiger Sicherheit. Nutzen Sie Ihre Chance und werden Sie ein Teil unseres Teams! Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit möglichem Eintrittstermin und Einkommenserwartung.