

Minesoft GmbH

Minesoft ist ein führender globaler Anbieter von Patentlösungen und bietet Online-Produkte und -Dienstleistungen für viele DAX-Unternehmen, innovative Klein- und Mittelständler, IP-Spezialisten, Patentanwälte und Recherchefirmen auf der ganzen Welt an. Neben der stetigen Weiterentwicklung bestehender Produkte haben wir uns auch die Erweiterung unseres Angebotes zum Ziel gesetzt. Dazu werden wir in Zukunft noch stärker auf Methoden und Prozesse der Analytik, künstlicher Intelligenz und dem maschinellen Lernen setzen.

Somit ergibt sich für Sie eine großartige Gelegenheit, in einem dynamischen Umfeld im Bereich als Account Manager für Intranet- und Internetbasierte Produkte in der Informationsindustrie zu arbeiten.

Wir suchen Sie zur Unterstützung unsers Teams als

Account Manager (m/w/d)

Diese Position ist ideal für Personen mit Erfahrung im Bereich Kundenservice oder Vertrieb, die die Möglichkeit suchen, in einem wachsenden und expandierenden Unternehmen mitzuarbeiten. Sie sind verantwortlich für die Entwicklung einer wirkungsvollen Account-Strategie und werden diese gemeinsam mit Teams aus verschiedenen Standorten und Bereichen umsetzen. Sie sollen dabei in der Lage sein, durch eine umfassende Kenntnis über unser Produkte und Lösung auch auf Kundenseite sowohl dem Senior Management als auch den Endkunden von unserem Angebot zu überzeugen.

Ihre wichtigsten Verantwortlichkeiten:

- Betreuung unserer Kunden und Partner
- Aufrechterhaltung und Erneuerung vorhandener Verträge
- Aktualisierung und Überwachung der Pipeline und Prognosen
- Steigerung des Umsatzes bei bestehenden Kunden
- Entwicklung von Kundenstrategien und regelmäßiges Berichten über ihre Aktivitäten
- Identifizieren von Schulungsbedarf beim Kunden
- Sie halten sich über Erweiterungen und Verbesserungen der Lösungen auf dem Laufenden und informieren die Kunden über neue Funktionen und Vorteile.

- Repräsentieren des Unternehmens bei Kundenbesuchen, Messen und Konferenzen.

Deshalb passen Sie zu uns:

- Abgeschlossenes Studium (Bachelor) oder höher
- 2-5 Jahre Erfahrung im Vertrieb oder Service bevorzugt
- Sie sind proaktiv und verfügen über sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten
- Sie sind selbstmotiviert und ein serviceorientierter Teamplayer
- Sie besitzen sehr gute organisatorische Fähigkeiten mit der Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und in einer dynamischen Organisation flexibel zu sein
- Das Potential, mit wichtigen Stakeholdern auf allen Ebenen eines Unternehmens zu kommunizieren, diesen ihre Anliegen zu präsentieren und zu beeinflussen, einschließlich der Führungsebenen.

Das erwartet Sie:

- Stabilität und langfristige Karriereaussichten in einem erfolgreichen und expandierenden internationalen Unternehmen.
- Attraktives Gehaltspaket, einschließlich Bonus.
- Arbeit in einem internationalen und vielfältigen Team.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung per E-Mail an career@minesoft.com