



Wir entwickeln und vertreiben innovative Standard- und Individual-Applikationen, zugeschnitten auf die speziellen Bedürfnisse des Multichannel Marketings, inkl. Cloud-, PIM/DAM-, Shop- und Visualisierungslösungen in der Einrichtungs- & Innenausbaubranche für Kunden aus Industrie, Handel und Handwerk.

Möchtest Du im Rahmen einer Nachfolgerregelung auf ein erfolgreich etabliertes Kundenpotential zurückgreifen und zum nächstmöglichen Zeitpunkt Teil eines dynamischen, innovativen Teams eines aufstrebenden IT-Unternehmens werden?

Dann bewirb Dich bei uns als

Key-Account Manager (m/w/x)

Deutschland (Mitte/Nord/Ost)

Als **Key-Account Manager** bist du nicht nur der erste Ansprechpartner für unsere Kunden, sondern auch der Treiber für den Erfolg unserer Partnerschaften. Mit deinem lösungsorientierten Ansatz schaffst du es, komplexe Anforderungen unserer Kunden zu erkennen und passgenaue Konzepte zu entwickeln und somit unser Wachstum voranzutreiben. Messbare Ergebnisse, gesteigerte Umsätze und die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Kundenbeziehungen zeigen deinen Impact.

Deine Aufgaben

- Beratung und Vertrieb unserer erklärungsbedürftigen Softwareprodukte
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Verantwortung für die Betreuung und Weiterentwicklung des Kundenstamms
- Analyse der Kundenbedürfnisse und Erarbeitung individueller Lösungsansätze
- Identifikation von Cross-Selling- und Upselling-Potenzialen bei Bestandskunden
- Erstellung von Angeboten und Verhandlung von Verträgen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Abteilungen (Produktmanagement, Digital Media, Datenmanagement) zur Sicherstellung einer optimalen Kundenbetreuung

Dein Skillset

Du bringst eine ausgeprägte Vertriebsstärke und Erfahrung im Verkauf von beratungsintensiven Softwarelösungen mit. Deine Fähigkeit, komplexe Anforderungen der Kunden zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, zeichnet dich aus. Du verfügst über ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ein sicheres Auftreten, das dich bei Präsentationen und Vertragsabschlüssen unterstützt. Deine hohe Abschlussorientierung und dein strategisches Denken machen dich zu einem wertvollen Partner für unsere Kunden und unser Vertriebsteam.



Mit diesen Qualifikationen überzeugst du (uns):

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. ein vergleichbares Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Softwareprodukte
- Idealerweise Erfahrung im Bereich Interior Design oder verwandten Branchen
- Ausgeprägte Abschlussstärke und sicheres, souveränes Auftreten
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Zielorientierung und Kommunikationsstärke
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind Voraussetzung
- Hohe Reisebereitschaft und Flexibilität

Deine Chance

Möchtest Du mit Deinen Fähigkeiten und Erfahrungen dabei sein, wenn wir mit unseren innovativen Technologien und Servicedienstleistungen die Welt rund um das Multichannel-Marketing 4.0 gestalten und Produkte erlebbar machen?

Dann bist **DU** bei **VEEUZE** genau richtig.

- Spannende, internationale Kunden aus Industrie und Handel
- Freundschaftliches Team mit flachen Hierarchien
- Flexible und mobile Arbeitszeiten und -modelle
- Überdurchschnittliche Vergütung
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Attraktive Incentive-/Bonus-Programme on top, z.B. abgabefreier Sachbezug als Mitarbeiter Bonuskarte
- Zukunftsweisende Personalentwicklung
- Überdurchschnittliche Urlaubstage
- Betriebliche Gesundheitszusatzversicherung
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Sonderprämien für besondere Leistungen
- Bezuschussung für KiTa o.ä.
- Kostenfreie Getränke (Kaffee, Tee, Wasser)

Weitere Informationen

Bewirb Dich mittels Zusendung Deiner aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen als PDF unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellungen und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Wir freuen uns auf Dich!