

(Senior) Account Manager im Bereich Neukundengewinnung (m/w/d)

Die Clarity AG mit Hauptsitz in Bad Homburg ist ein Softwarehersteller von Kommunikationssystemen für Unternehmen und Behörden. Unser Kernprodukt, das Clarity Communication Center, stellt eine funktionsreiche Kommunikationsinfrastruktur auf Basis von VoIP zur Verfügung.

Neben klassischen Telefonanlagenfunktionen werden so moderne Wege zur effektiven Kommunikation in einer modernen Arbeitswelt erschaffen. Wir verstehen uns als Partner für unsere Kunden und wollen diese bestmöglich unterstützen – von der Akquise bis zur Betreuung, von der Anfrage bis zur Qualitätssicherung. Jeder bei uns hat einen wichtigen Anteil, unseren Nutzern die beste Lösung der Welt zur Verfügung zu stellen.

Zur Unterstützung der stark wachsenden Clarity AG bieten wir Ihnen aktuell die Funktion des **(Senior) Account Manager (m/w/d)** im Verantwortungsbereich der **Neukundengewinnung** an. Vertrieb ist Ihre Leidenschaft und Sie lieben, was Sie tun? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Aufgabenstellung:

- Sie sind für die eigenständige Neukundengewinnung zur Durchführung gemeinsamer Implementierungs-Projekte, die sich überwiegend im sechsstelligen Euro-Bereich bewegen, unter Berücksichtigung der für die Clarity AG relevanten strategischen Kriterien verantwortlich.
- In Kooperation mit dem angrenzenden Fachbereich der Softwareentwicklung konzipieren Sie kundenindividuelle Telefonie- und Kommunikationslösungen der Clarity AG und bauen deren Vermarktung eigenständig weiter aus.
- Sie führen in Abstimmung mit dem technischen Support die Vertragsverhandlungen mit unseren Kunden unter Beachtung der Unternehmensziele sowie der persönlichen Zielsetzung.
- Außerdem vereinbaren Sie mehrjährige Wartungsabkommen mit unseren Kunden, um die erworbenen Lösungen während der gesamten Nutzungszeit mit Updates zu versehen und deren Betrieb sicherstellen zu können.
- Darüber hinaus bauen Sie die Kundenbeziehungen durch Intensivierung der Zusammenarbeit sowie Beratung mit unseren Bestandskunden aus und etablieren ein enges und nachhaltiges Vertrauensverhältnis.

Persönliche Anforderungen:

- Sie sind eine vertrauensvolle, selbstdisziplinierte, zuverlässige und intelligente Persönlichkeit.
- Sie überzeugen durch Ihre herausragende Fähigkeit, über monate- oder jahrelang andauernde Verkaufszyklen Vertrauen zu unterschiedlichen Entscheidungsebenen bei Kunden aufbauen zu können.
- Es gelingt Ihnen, durch Verlässlichkeit, Transparenz und Ehrlichkeit ein nachhaltiges Vertrauensverhältnis zu hierarchisch unterschiedlichen Entscheidungsträgern unserer Kunden aufzubauen.
- Sie haben Spaß an komplexen Sachverhalten und dem eigenverantwortlichen Finden von Lösungen in anspruchsvollen Umfeldern.
- Sie bringen eine selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit.
- Analytische Fähigkeiten sowie proaktives, lösungs- und unternehmerisches Denken zeichnet Sie ebenfalls aus.

Fachliche Anforderungen:

- Gutes technologisches Verständnis von Client Server- und Datenbank-Anwendungen im MS Windows-Umfeld sowie Grundkenntnisse im Bereich von IT-Netzwerken einschließlich VoIP erleichtern Ihnen den Einstieg.
- Sehr gutes Deutsch in Wort und Schrift; idealerweise Grundkenntnisse in Englisch.
- Sie bringen eine Reisebereitschaft mit und besitzen einen PKW-Führerschein.

Was Sie erwartet:

- Ein sympathisches, dynamisches sowie intelligentes Arbeitsumfeld mit außergewöhnlich angenehmer Unternehmenskultur.
- Marktführende Innovationen und hoch anspruchsvolle sowie komplexe Lösungen.
- Ein fixes Grundeinkommen mit einer ergebnisorientierten Provision.

Gewünschte Art der Bewerbung: Per E-Mail mit Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen (zusammengefügt PDF-Dokument)

Ihre Ansprechpartnerin:

Andrea Leiseder, Clarity AG, Schaberweg 28b, D-61348 Bad Homburg, www.clarity-ag.de, E-Mail: recruitment@clarity-ag.net, T: +49 6172 13885-43, F: +49 6172 13885-10