

## (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. Das Clarity Communication Center ist das Kernprodukt und 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. Die Clarity AG versteht sich als Partner für ihre Kunden und unterstützt sie bestmöglich – von der allerersten Anfrage bis hin zur jahrelangen Begleitung. Jede Kollegin und jeder Kollege bei der Clarity AG leistet einen wichtigen Beitrag, den Nutzern die beste Lösung der Welt zur Verfügung zu stellen.

Zur Unterstützung eines starken Wachstums der Clarity AG bietet sich Ihnen aktuell die Rolle des **(Senior) Account Managers (m/w/d)** im Verantwortungsbereich der **Neukundengewinnung** an. Vertrieb ist Ihre Leidenschaft und Sie lieben, was Sie tun? Dann bewerben Sie sich gerne noch heute für eine spannende Tätigkeit mit unlimitiertem Einkommenspotential, denn die Provisionsvereinbarungen sind in keiner Weise gedeckelt!

### 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 Softwareentwicklung der Clarity AG stimmen Sie kundenindividuelle Telefonie- sowie Kommunikationslösungen ab und bauen deren Vermarktung eigenständig weiter aus.
- Sie führen in Abstimmung mit dem technischen Support die Vertragsverhandlungen mit Kunden und Interessenten unter Beachtung der gemeinsamen Zielvereinbarungen.
- Außerdem vereinbaren Sie mehrjährige Wartungsabkommen mit den 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 den Bestandskunden aus und etablieren ein enges und nachhaltiges Vertrauensverhältnis.

### Persönliche Anforderungen:

- Sie sind eine ambitionierte und ehrgeizige Persönlichkeit, die erfolgshungrig ist und Großes erreichen möchte.
- Sie überzeugen durch Ihre Fähigkeit, über länger andauernde Verkaufszyklen Vertrauen zu unterschiedlichen Entscheidungsebenen bei Kunden aufbauen zu können.
- Sie haben Freude an Tätigkeiten mit Entscheider-Netzwerken auf Kundenseite und mögen es, eigenverantwortlich Lösungen in solchen Umfeldern zu finden.
- 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 im IT-Umfeld. Grundkenntnisse von Client Server- und Datenbank-Anwendungen im MS Windows-Umfeld sowie von IT-Netzwerken einschließlich VoIP können Ihren Einstieg gegebenenfalls erleichtern, sind jedoch keine Voraussetzung.
- Gutes Deutsch in Wort und Schrift; Grundkenntnisse in Englisch können nützlich sein.
- Sie bringen eine Reisebereitschaft mit und besitzen einen PKW-Führerschein.

### **Was Sie erwartet:**

- Außerordentliche Einkommensmöglichkeiten in einem sympathischen, dynamischen sowie intelligenten Arbeitsumfeld mit außergewöhnlich angenehmer Unternehmenskultur.
- Marktführende Innovationen und äußerst kundenorientierte Lösungen.
- Ausgesprochen hohe Erfolgsprämien, ein stattliches fixes Grundeinkommen, eine ansprechende Limousine sowie ein repräsentatives Laptop und ein marktführendes Mobiltelefon.

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

### **Ihre Ansprechpartnerin:**

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