

## Account Manager, Lösungsvertrieb, GRC-Software (m/w/d) ID-S-1919 | Standort: Deutschland, diverse Standorte

### Unternehmen

Unser Mandant ist ein international agierender deutscher Softwarehersteller von Governance, Risk & Compliance Lösungen. Die Entwicklung von plattformunabhängigen und anwendungsübergreifenden Softwareprodukten steht im Vordergrund und wird durch effektive Beratungsleistungen ergänzt. Für den Bereich mittelständischer Unternehmen wird zum weiteren Ausbau der erfolgreichen Geschäftsaktivitäten ein Vertriebskollege gesucht.

### Ihre Aufgabe | Ihre Verantwortung

- Akquisition von Neukunden und das Etablieren beständiger Kundenbeziehungen
- Weiterentwicklung der Bestandskunden
- Positionierung der ausgewählten Software-Lösung bei Ihren Kunden
- Betreuung von Ausschreibungen und Erstellen von Angeboten
- Gesamtverantwortung für den kompletten Sales-Prozess

### Ihr Profil | Ihre Qualifikation

- Mindestens ein Jahr Vertriebserfahrung in der IT
- Erste Erfolge im Vertrieb von IT-Lösungen idealerweise im Bereich Software oder eCommerce
- Die Fähigkeit, Kundenbeziehungen auf Management- und Fachebene zu etablieren
- Erste Kenntnisse in einem der Themenfelder GRC, IAM, Security und/oder ECM  
Software-Lösungen sind vorteilhaft
- Teamplayer
- Business-Englisch
- Hochschulabschluss oder vergleichbare Kenntnisse

### Ihre Bewerbung | Ihr Ansprechpartner | Be Excellent!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen  
unter der oben angegebenen Kennziffer an  
[career@kunst-pb.de](mailto:career@kunst-pb.de).

Für erste Auskünfte steht Ihnen Herr Kunst unter der  
Rufnummer +49 (0) 211. 167 863-03  
persönlich zur Verfügung.



Join us via XING, LinkedIn or directly!

