

Wenn Du im Job nicht nur zufrieden, sondern glücklich sein willst.



Account Manager Field Sales(m/w/d)



Hamburg



Full-time
employee



Professional/Experienced



-1 -



4,1

Apply

Deine Aufgaben:

- Aufbau und Entwicklung neuer Kundenbeziehungen im Großkunden- und Enterprise-Umfeld
- Eigenständige Planung und Durchführung persönlicher Kundentermine sowie Präsentationen vor Entscheider:innen
- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss
- Identifikation neuer Markt- und Wachstumspotenziale sowie aktive Ansprache relevanter Zielkunden
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams, um passgenaue Lösungen für Kunden zu entwickeln
- Repräsentation des Unternehmens bei Kundenterminen, Events und Branchenveranstaltungen

Das bringst Du mit:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb mit Fokus auf Neukundengewinnung
- Sicherheit im Umgang mit Entscheider:innen und Management-Ebenen

- Freude daran, eigenständig zu arbeiten und Verantwortung zu übernehmen
- Erfahrung im Vertrieb komplexerer Produkte oder Dienstleistungen
- Strukturierte Arbeitsweise, Verbindlichkeit und ein hohes Maß an Eigeninitiative
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Erfahre mehr über diesen Job

Öffnen... 

Deine Benefits

Lightbulb.png mobile_devices_for_private_use.png Bike.png flexible_home_office.png confidential_flexible_working_hours.png restaurant_vouchers.png mood_o_meter.png officedogs.png workation.png goblet.png

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei uns.



Janne Minoux

Manager Human Resources Recruiting

Kontaktieren

Apply