



Account Manager (Schwerpunkt Inside Sales) für innovative Digitalisierungsprojekte

(m/w/d) Stuttgart

Deine Kernaufgaben

- Projekte bei Bestandskunden und neuen Kunden in den Bereich Automatisierung und Mobilisierung von Geschäftsprozessen akquirieren
- Führen von Zielgruppendialogen sowohl mit CIO-Organisationen als auch mit Fachbereichen
- Kundenbeziehungen ausbauen, Kunden kompetent beraten und betreuen
- Neue Kunden gewinnen
- Maßnahmen zur Generierung von Leads gemeinsam mit Marketing planen und durchführen
- In Teamwork mit Presales Lösungskonzepte ausarbeiten und bei Kunden präsentieren, Ausschreibungen und Angebote ausarbeiten
- Vertriebsprojekte eigenverantwortlich steuern
- Quartals- und Jahresgespräche mit Schlüsselkunden etablieren

Wir erwarten von dir

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung sowie Erfahrungen im Verkauf von komplexen Softwarelösungen, vorzugsweise im Bereich der Microsoft Technologien
- Idealerweise Erfahrungen und Kenntnisse im Bereich der Microsoft Power Platform, insbesondere Power Apps und Power Automate
- Darstellbare Vertriebsserfolge
- Sicheres Auftreten und sehr gute Präsentationsfähigkeiten, online wie offline
- Analytische und strukturierte Arbeitsweise hinsichtlich Vertriebsprozess und Zielerreichung
- Schnelle Auffassungsgabe und eine gute Kommunikationsfähigkeit
- Zum Auf- und Ausbau unseres High Performance Sales Teams wünschen wir uns mit Blick auf eine Nachpandemiephase eine Kollegin oder einen Kollegen, der ein hybrid-Arbeitsmodell bevorzugt mit mindestens 40 % Arbeitszeit im Büro in Reutlingen oder Stuttgart.

Du kannst von uns erwarten

- Spannende und innovative Projekte für namhafte Kunden
- Unbefristete Festanstellung in Teil- oder Vollzeit
- Tolles und motiviertes Expertenteam, offene und agile Arbeitsweise, Büros in zentraler Lage und Förderung deiner persönlichen und fachlichen Entwicklung
- Angenehme, kollegiale und gleichzeitig professionelle Arbeitsatmosphäre
- Ergonomischer Arbeitsplatz mit modernster technologischer Ausstattung
- VVS-Firmenticket mit Arbeitgeberzuschuss, sehr gute Anbindung an ÖPNV
- Homeoffice/Mobiles Arbeiten, flexible Arbeitszeiten/Vertrauensarbeitszeit
- Cafeteria mit kostenlosen Getränken, Tischkicker
- Vielfältige Mittagstischangebote in der Nachbarschaft
- JobRad (Fahrradleasing für Arbeitnehmer)

Almato ist eine 100%-Tochtergesellschaft der DATAGROUP SE. Wir sind ein führender Anbieter von Software und Services für die intelligente Digitalisierung von Unternehmen. Zu unseren Anwendungen zählen Robotic Process Automation (RPA), Digital Assistants, intelligente Apps, vorgefertigte Softwareroboter, Machine-Learning- und KI-Services sowie Komplettlösungen für einzelne Aufgabenbereiche wie Workforce Management. Almato beschäftigt mehr als 120 Mitarbeiter an Standorten in Bonn, Duisburg, Hamburg, Reutlingen, Stuttgart und Barcelona.

Du bist ein Teamplayer und hast eine Leidenschaft für innovative Technologien? Dann bewirb dich unter Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins sowie deiner Gehaltsvorstellungen.



Ansprechpartnerin

Stephanie Schäfer
Leiterin HR
jobs@almato.com
+49 711 62030-146