

STELLENANZEIGE

Für unseren Standort Ost-Mitte Deutschland suchen wir ab sofort einen

TERRITORY MANAGER (M/W/D)

Alos ist ein ganzheitlicher Lösungspartner, der Unternehmen in der Digitalisierung ihrer Unternehmensprozesse unterstützt. Als Teil der KYOCERA Document Solutions betreut das Systemhaus mit ca. 85 Mitarbeitern in Deutschland und der Schweiz mehrere tausend Kunden mit teils weltweiten Installationen. Alos verfügt über mehr als 60 Jahre Erfahrung in intelligenter Dokumentenerfassung und -speicherung. Durch das Zusammenspiel von Scanner, Scan-Software mit intelligentem Dokumentenerkennung und DMS sparen Anwender Zeit, die Kunden gewinnen Platz durch Auflösung alter Aktenbestände – Vorteile, die sich in monetären Ersparnissen messen lassen. Und nicht zuletzt erfüllen Unternehmen auf diese Weise auch rechtliche Vorgaben der nun verbindlichen Datenschutz-Grundverordnung.

IHRE AUFGABEN

In dieser Funktion unterstützen Sie bei der Gewinnung von Software-Projekten bei Endanwendern. Sie qualifizieren Leads, entwickeln neue Verkaufsmöglichkeiten und sind verantwortlich für den Vertrieb von Software-, Dienstleistungen und -Lösungen bei Endanwendern.

- Sie sind verantwortlich in der Definition, Aufbau und Durchführung von Lead-Generierungsaktivitäten zusammen mit dem Lösungsmarketing
- Sie planen und verantworten als Key Account Manager die kompletten Vertriebsaktivitäten bei bestehenden und potentiellen Kunden
- Zusammenarbeit mit Herstellern, Marketing, Kollegen und dem Management, um neue Lösungsmöglichkeiten für den Endverbraucher zu identifizieren
- Pflege des CRM-Systems, Führen des Forecasts und des Projektmanagements

IHRE PERSPEKTIVEN

- Wir bieten eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche und vor allem verantwortungsvolle Aufgabe an, für die Sie entsprechend intern trainiert werden.
- Wir überzeugen durch eine positive Arbeitsatmosphäre in einem nationalen und internationalen Umfeld, in dem sich Eigeninitiative und Teamgeist ideal ergänzen.
- Wir bieten eine langfristige Perspektive, flexible Arbeitszeiten, flache Hierarchien, gute persönliche Entwicklungsmöglichkeiten sowie attraktive Konditionen.

IHR PROFIL

- Mindestens 3 Jahre Vertriebs Erfahrung in der IT-Branche, vorzugsweise Kenntnisse in den Bereichen ECM, Workflow und/oder Solution Sales
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verhandlungs- und Verkaufsfähigkeiten
- Hohe Einsatzbereitschaft und Umsetzungsorientierung sowie Leistungsorientierung
- Fließende Beherrschung der deutschen Sprache, Englisch in Wort und Schrift wären von Vorteil