

PAGATEQ

Account Manager (m/w/d)

Bonn

Über den Bereich

Pagateq … das ist die VÖB-ZVD Processing GmbH, eine Tochter der Deutsche Bank AG. Seit 30 Jahren widmen wir unsere Energie und Leidenschaft der Schaffung effizienter Bezahlprozesse.

Wir sind das innovative Kompetenzcenter für den karten- und internetbasierten Zahlungsverkehr. Als Zahlungsinstitut im Deutsche Bank-Konzern sind wir mit etwa 100 Mitarbeitern auf der Basis einer hochmodernen Infrastruktur für ca. 10 Millionen Bankkarten und jährlich über eine Milliarde karten- und internetbasierte Transaktionen verantwortlich.

Wir von Pagateq sind überzeugt, dass wir als Gemeinschaft mehr erreichen können. Wir schätzen den offenen Austausch auch über "Team-Grenzen" hinweg. Dabei sind breites Denken und unkonventionelle Ideen ausdrücklich willkommen.

Lerne uns kennen und werde Teil unseres Teams!

Über diese Position

Ein professionelles Account Management ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und die erfolgreiche Etablierung unserer Payment-Lösungen mit Themenschwerpunkt Trade Finance und Working Capital.

Wir suchen ein kommunikationsstarkes Organisationstalent mit kaufmännischem Verständnis und Freude daran, Kunden und interne Teams zusammenzubringen und Geschäftsmöglichkeiten aktiv weiterzuentwickeln.

Deine Aufgaben

- Zentrale Ansprechperson für unsere Kunden sowie Koordination des Kunden-Onboardings
- Führung kommerzieller Gespräche und Preisverhandlungen sowie Abstimmung und Verhandlung von Verträgen gemeinsam mit dem Contract Management
- Betreuung von Kundenbeziehungen und Änderungswünschen nach dem Go-live
- Koordination und Begleitung von Kundenopportunitäten sowie Vertragsprozessen
- Unterstützung des Pre-Sales durch Aufnahme und Einordnung von Kundenanforderungen
- Einbringen von Kunden- und Marktfeedback in die Weiterentwicklung unserer Produkt-strategie
- Koordination der Kommunikation zwischen Kunden, Stakeholdern und internen Fachbereichen

Deine Fähigkeiten und Erfahrungen

- Abgeschlossenes Studium mit kaufmännischem oder wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Account Management, Kundenmanagement oder Vertrieb, idealerweise im Zahlungsverkehr oder im Finanzdienstleistungsumfeld
- Gutes kaufmännisches Verständnis sowie Erfahrung in der Vorbereitung und Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Kenntnisse im Zahlungsverkehr, Payment-Lösungen und Handelsfinanzierungslösungen sind von Vorteil
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und eigenständige Arbeitsweise
- Sehr gutes Verständnis für komplexe Zusammenhänge sowie sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Deine Vorteile

- Vielschichtige Optionen für Ihre fachliche Fortbildung und persönliche Weiterentwicklung
- Vertrauensarbeitszeit – damit Beruf, Familie und Privatleben immer bestens in Balance sind
- Mobile-Work-Angebote sowie volle Kostenübernahme für das Deutschlandticket
- Innerbetriebliche Vorsorgemaßnahmen zu Gesundheit und Fitness
- Auftanken mit gesunder, leckerer Verpflegung in der Kantine
- Attraktive Mitarbeiterkonditionen für das Portfolio der Deutsche Bank AG

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung. Schicke diese gleich an karriere@pagateq.com.

Kontakt

Du hast weitere Fragen zu dieser Stelle? Dann kontaktiere uns direkt:
karriere@pagateq.com

Wir setzen auf vielfältige Teams. Wir freuen uns auf die Bewerbung von Talenten unabhängig von kulturellem Hintergrund, Nationalität, ethnischer Zugehörigkeit, Geschlecht, sexueller Orientierung, körperlichen Fähigkeiten, Religion und Generation.