

Senior Sales Professional

Vollzeit (w/m/d), München



Wir helfen Unternehmen das Vertrauen in Daten wiederherzustellen und liefern dafür die passenden Blockchain-basierten Lösungen.

Akarion ist ein moderner Softwarehersteller, der mit großer Leidenschaft, viel Erfahrung und in einer offenen Atmosphäre neuartige Produkte entwickelt.

Daten sind der Rohstoff unserer Zeit, doch der Umgang mit ihnen erfolgt oft fahrlässig und ineffektiv. Um sie nachhaltiger und effizienter zu nutzen und verloren gegangenes Vertrauen in Daten wiederherzustellen, benötigen Unternehmen innovative Lösungen. In unseren Softwareprodukten vereinen wir bewährte Best-Practices mit der Blockchain-Technologie, um Daten manipulationssicher und ökonomisch zu verarbeiten, während Vertrauliches gut geschützt bleibt. Damit bewältigen Unternehmen die wachsenden Compliance-Anforderungen und Verbraucher profitieren von einem transparenten und nachhaltigen Schutz ihrer Daten.

Beschreibung

Für unser Team am Standort München suchen wir eine/n Senior Sales Professional (w/m/d) mit dem Ziel unsere Kundenbasis zu erweitern und unser Geschäft weiter auszubauen. Dabei legen wir besonderen Fokus auf einen lösungsbasierten Beratungsansatz, um eine strategische und langfristige Beziehung zu unseren Kunden zu schaffen.

Unsere Sales Professionals verantworten das gesamte Akarion Produktportfolio, welches Unternehmensanwendungen für die Compliance-Bereiche Datenschutz, Informationssicherheit, Business Continuity Management und Whistleblowing umfasst. Dabei arbeiten sie im Umfeld von innovativen Blockchain-Technologien.

Ihre Aufgaben

- Sie akquirieren aktiv neue Kunden aus unterschiedlichen Branchen für unsere Produkte und steuern alle vertrieblichen Aktivitäten, vom Erstkontakt über die Koordination von Pre-Sales und Fachvertriebskollegen bis hin zum Vertragsabschluss.
- Sie sprechen und verhandeln mit Ansprechpartnern aus den verschiedensten Fachbereichen (Vertrieb, HR, Marketing, etc.) bis hin zu den Top-Entscheidern auf C-Level und beraten diese bezüglich unserer Produkte.
- Sie bauen Beziehungen zu Bestandskunden durch einen beratenden Lösungsansatz aus und unterstützen mit Kreativität und Fachwissen Ihre Kunden bei der Evaluierung und Umsetzung von Compliance Anforderungen.

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Bachelor- oder Masterstudium mit Schwerpunkt Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsrecht oder Informatik, vorzugsweise Wirtschaftsinformatik
- 5+ Jahre Erfahrung in Vertrieb und Beratung von Compliance- oder Unternehmenssoftware
- Sehr gutes Verständnis für betrieblichen Anforderungen und Geschäftsprozessen, sowie die Fähigkeit, diese in Lösungen zu übersetzen
- Sicheres Auftreten, sehr gute Kommunikationsfähigkeit und stets kundenorientiertes Handeln
- Analytisches Denken, rasche Auffassungsgabe und Prozessverständnis
- Kenntnisse in den Bereichen der Informationssicherheit und Datenschutz von Vorteil
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Flexibilität und Mobilität
- Ausgeprägte Leidenschaft für Vertrieb & Marketing

Wir bieten Ihnen

- Eigenständiges, abwechslungsreiches Aufgabengebiet in einer zentralen Position innerhalb eines spannenden, teamorientierten Unternehmensumfeldes
- Gelebte Innovation – wir bringen die revolutionäre Blockchain-Technologie in Unternehmen
- Einzigartige Mitgestaltungsmöglichkeiten in einem sympathischen Team
- Sehr offene Firmenkultur mit langfristigen Perspektiven und guten Rahmenbedingungen in einem internationalen Umfeld im Zentrum Münchens
- Fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten samt hoher Eigenverantwortung
- Offene und kreative Atmosphäre – bei uns finden sich nur Teamplayer und „Wir“-Denker
- Attraktives Gesamtpaket aus Gehalt und zusätzliche Benefits

Hard Facts

- Dauer: Vollzeit, unbefristet
- Beginn: Ab sofort
- Ort: München

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV, Anschreiben, Zeugnisse).

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolges und werden jedem Bewerber (w/m/d) gleichermaßen entgegengebracht.

Ihr Ansprechpartner



Viljem Pitako

✉ recruiting@akarion.com

☎ +49 89 9974085 -0

Unsere Standorte

Akarion AG
Leopoldstraße 154
80804 Munich
Germany

Akarion GmbH
Tabakfabrik Linz
Peter-Behrens-Platz 11
4020 Linz, Austria