

Join the Team und lass Kundenherzen höher schlagen!

Senior Sales Executive (m/w/d)

Vollzeit, München

AKARION ist ein agiles High-Tech-Unternehmen, das mit großer Leidenschaft und viel Erfahrung neuartige Software-Produkte entwickelt.

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

Unsere Sales Executives verantworten das gesamte AKARION Produktportfolio, das unsere Kunden sowohl beim Compliance-Management (Datenschutz, Informations-sicherheit, Business Continuity, Whistleblowing, etc.), als auch bei der Nutzung der Blockchain-Technologie für Anwendungen, die einen hohen Grad an Manipulationssicherheit und Transparenz benötigen, unterstützt.

DEINE AUFGABEN

- Aufbau- und Ausbau eines nachhaltigen modernen Vertriebs- und Partnermanagements mit dem Ziel einer signifikanten Vergrößerung des Kundenstamms
- Kundenzielgruppen analysieren, Potenziale erkennen, diese fokussiert und auf einen Abschluss gerichtet angehen
- Partnerzielgruppen analysieren und Strategien sowie Kooperationsmodelle entwickeln
- Nachverfolgung von bestehenden Leads und Schaffung neuer Opportunitäten
- Umsetzung der Wachstumsstrategie sowie Neukundengewinnung
- Vertretung des Unternehmens gegenüber Kunden und Partnern
- Mitwirkung bei der Umsatz- und Ergebnisplanung sowie Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Methoden der Vertriebsautomatisierung nutzen

DEIN PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes Bachelor- oder Masterstudium mit Schwerpunkt Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsrecht oder Informatik, vorzugsweise Wirtschaftsinformatik
- 5+ Jahre Erfahrung in Vertrieb und Beratung von Informationssicherheits-, DSMS- oder ähnlicher Software
- Ausgeprägtes Verständnis von betrieblichen Anforderungen und Geschäftsprozessen, sowie die Fähigkeit, diese in Lösungen zu übersetzen
- Analytisches Denken, rasche Auffassungsgabe und Prozessverständnis
- Sicheres Auftreten, sehr gute proaktive Kommunikationsfähigkeiten und stets kundenorientiertes Handeln
- ISO, CIPP/E Zertifizierungen von Vorteil
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Flexibilität und Mobilität
- Ausgeprägte Leidenschaft für Vertrieb & Marketing
- Ausgeprägte Verhandlungs- und Abschlussstärke

WIR BIETEN DIR

- Eigenständiges, abwechslungsreiches Aufgabengebiet in einer zentralen Position innerhalb eines spannenden, teamorientierten Unternehmensumfeldes
- Gelebte Innovation – wir bringen die revolutionäre Blockchain-Technologie in die Unternehmen
- Einzigartige Mitgestaltungsmöglichkeiten in einem sympathischen Team, inklusive einer sehr offenen Firmenkultur mit langfristigen Perspektiven und guten Rahmenbedingungen in einem internationalen Umfeld im Zentrum München
- Dein neues Unternehmen hat Start-Up Charakter, ist aber von „Start“ schon weit entfernt
- Hohe Flexibilität, Home Office, kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien, fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten

HARD FACTS

Jobart: Vollzeit

Dienstantritt: Sofort

Dienstort: München

Sprache: Deutsch/Englisch

Du liebst die Herausforderung?

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

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolges und werden jedem Bewerber (w/m/d) gleichermaßen entgegengebracht. Bei vereinbarten Vorstellungsgesprächen werden keine Reisekosten ersetzt.

\ Dein Ansprechpartner



Viljem Pitako

✉ recruiting@akarion.com

☎ +49 89 9974085 -0

Unsere Standorte

Akarion AG
Leopoldstraße 154
80804 München
Deutschland

Akarion GmbH
Tabakfabrik Linz
Peter-Behrens-Platz 9
4020 Linz
Österreich

www.akarion.com

