



**OPTIMAL SYSTEMS**  
A KYOCERA GROUP COMPANY

Einen coolen Job machen.

# Account Manager im Innendienst für die Neukundenbetreuung der Öffentlichen Verwaltung (gn)

OPTIMAL SYSTEMS ist ein erfolgreicher Softwarehersteller in einer Wachstumsbranche. Wir suchen Tüftler\*innen, Planer\*innen, Visionäre – kurz: Macher\*innen, die Lust darauf haben, unsere Kunden auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten.

## Was wir Dir bieten

- › Eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre, in der Du Dein Potenzial auch langfristig einbringen kannst,
- › großzügige und moderne Büroräume mit zahlreichen Pausenzonen ausgestattet mit Billardtisch und Konsole – auch Hunde sind bei uns willkommen,
- › außergewöhnliche Teamevents wie Grillabende auf unserer Dachterrasse und beste Erholungsmöglichkeiten, inklusive bezuschusster Massagen sowie vielfältigen Fitness- & Sportangeboten in Kooperation mit Hansefit,
- › flache Hierarchien, eine offene Kommunikation, flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, mobil zu arbeiten sowie 30 Tage Urlaub im Jahr,
- › individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten, betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss zu Kitakosten, Fahrrad-Leasing, Mitarbeiterrabatte und einiges mehr.

## Woran Du mit uns arbeitest

- › Du bist Teil unseres zwölfköpfigen Sales-Teams, welches Dir bei Deinen spannenden täglichen Aufgaben jederzeit unterstützend zur Seite steht.
- › Du erarbeitest gemeinsam im Team Strategien zur Gewinnung von Neukunden im Bereich der Öffentlichen und Kirchlichen Verwaltung.
- › Du begeisterst potenzielle Kunden im Rahmen Deiner Tätigkeit für OPTIMAL SYSTEMS und unsere Softwarelösung enaio® und vereinbarst Vor-Ort-Termine für unsere Sales Manager.
- › Du baust langfristige Beziehungen zu potenziellen Kunden auf, betreust unsere Neukunden und systematisierst unser Potenzial bei der Kundengewinnung.

## Womit Du uns überzeugst

- › Mit Deiner praktischen Erfahrung in einer vergleichbaren Position und Deiner Fähigkeit, Dich in die Kundensituation der Öffentlichen Verwaltung einzudenken sowie Deiner Freude an der Neukundenakquise,
- › Deinem sicheren Umgang mit Microsoft Office-Anwendungen und idealerweise mit DMS/ECM-Lösungen sowie Deinem Interesse an Software- und/oder technischen Produkten,
- › Deiner gut strukturierten Arbeitsweise und Deinem Engagement, den Neukunden-Bereich aufzubauen,
- › Deinem souveränen und gewinnenden Auftreten sowie Deinen ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten, mit denen es Dir leichtfällt auf Menschen zuzugehen,
- › Deinem hohen Maß an Eigeninitiative und Deinem Willen, Dich und das Team stetig weiterzuentwickeln.

## Auf einen Blick

<b>Stellen-ID:</b>	OSVH-AMNK-2503-OSJC (Bitte in der Bewerbung angeben.)
<b>Beginn:</b>	Ab sofort, in Teilzeit (20-30 Stunden/Woche)
<b>Ansprechpartner/in:</b>	Svenja Möller – Personalreferentin
<b>Standort:</b>	OPTIMAL SYSTEMS Vertriebsgesellschaft mbH Hannover, Wöhlerstraße 42, 30163 Hannover
<b>Kontakt unter:</b>	<a href="mailto:job.hannover@optimal-systems.de">job.hannover@optimal-systems.de</a> oder bewirb Dich jetzt über <a href="https://jobportal.optimal-systems.de">jobportal.optimal-systems.de</a>