

Einen coolen Job machen. **Account Manager (m/w/d)**

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.

Woran Sie mit uns arbeiten

- Sie sind für die Betreuung unserer bestehenden und künftigen Kundenbeziehungen verantwortlich sowie für die Beratung bezüglich unserer ECM-Softwarelösung enaio®.
- Sie planen und halten Präsentationen, Seminare und Workshops zu unseren Produkten.
- Sie erarbeiten Vertriebszenarien, erstellen Machbarkeitsanalysen und Lösungskonzepte sowie Angebote und Kalkulationen.
- Sie tragen aktiv zur Erweiterung unseres Kundenstamms bei, indem Sie die Wettbewerbssituation und die Bedarfsstruktur potenzieller Kunden analysieren.

Womit Sie uns überzeugen

- Mit Ihrer Erfahrung im Produktlösungsgeschäft bzw. im Vertrieb für IT-Dienstleistungen,
- Ihrer kommunikativen Stärke, mit der Sie andere für effizientes Enterprise Content Management begeistern können,
- Ihrem betriebswirtschaftlich geprägten und kundenorientierten Denken sowie Ihrer Fähigkeit, Netzwerke aufzubauen,
- Ihrem technischen Verständnis und Ihrer Bereitschaft zu Geschäftsreisen.

Was wir Ihnen bieten

- Eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre, in der Sie Ihr Potenzial auch langfristig einbringen können,
- großzügige und moderne Büroräume sowie wöchentlich frisches Obst, Kaffee, Tee und Wasser zum freien Verzehr,
- Betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss zu Kitakosten und die Möglichkeit auf eine Zusatzkrankenversicherung sowie ein Dienstfahrrad,
- diverse andere Mitarbeiterrabatte, Teamevents und einiges mehr.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann werden Sie Teil von **OPTIMAL SYSTEMS** und **enaio®** – unserer Enterprise All-in-One Solution. Wir freuen uns auf Ihre E-Mail-Bewerbung mit Gehaltswunsch und frühestmöglichem Starttermin.

Auf einen Blick

Stellen-ID:

OSVST-ACM-1810-OSJC

(Bitte in der Bewerbung angeben.)

Beginn:

Ab sofort

In Vollzeit**Ansprechpartner/in:**

Rudibert Glowka –
Managing Director

Standort:

OPTIMAL SYSTEMS
Vertriebsgesellschaft mbH
Stuttgart

Pflugfelder Str. 22
71636 Ludwigsburg

Bewerbung unter:

job.stuttgart@optimal-systems.de

Bitte senden Sie uns Ihre Anlagen
ausschließlich als **PDF** zu.

optimal-systems.de/karriere-machen