

Make your day a sales day

Die Axivas Group ist ein international operierendes und stark wachsendes Unternehmen und steht national mit vier sowie international mit sechs Niederlassungen für kompetente Geschäftskundenbetreuung im Vertrieb, Service und Support.

Es bedarf viel Fingerspitzengefühl und Erfahrung, um Geschäftskontakte herzustellen, wirkungsvolle Verkaufskonzepte zu entwickeln und Vertriebsstrategien zum Erfolg zu führen. Unternehmen wie SAP, IBM, Microsoft oder ABB vertrauen dabei auf die Axivas.

Neben attraktiven Arbeitsbedingungen und modernster Infrastruktur bieten wir Ihnen die Möglichkeit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung in einem dynamischen und innovativen Unternehmen.



Die Axivas beschäftigt weltweit über 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und expandiert weiter. Für den Einsatz am Standort Schwetzingen (in der Nähe von Mannheim) suchen wir ab sofort mehrere

Sales Manager (m/w) - national

Unser Angebot:

- ▶ Ein positives Arbeitsumfeld mit starkem Teamgeist und flachen Hierarchien
- ▶ Weiterbildungen durch Produkt- und Fachschulungen
- ▶ Interessante und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- ▶ Karrierechancen in der Fach- und Führungslaufbahn
- ▶ Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen
- ▶ Firmenevents
- ▶ Vergünstigte Mitgliedschaft im Venice Beach und Pfitzenmeier

Ihre Aufgaben:

- ▶ Eigenständige Akquisition von Neukunden sowie ganzheitliche Accountbetreuung von Bestandskunden
- ▶ Strategische und taktische Account-Planung der Key-Accounts
- ▶ Hauptverantwortung für die Umsetzung der Jahresplanung und das Erreichen der Ziele
- ▶ Professionelles Management inklusive Forecasting in enger Zusammenarbeit mit dem Lizenz- und Beratersvertrieb des Auftraggebers
- ▶ Erarbeitung einer Go-To-Market-Strategie der entsprechenden Produkte und Services
- ▶ Evaluation, Monitoring und Management der Accountbezogenen Risiken
- ▶ Präsentationen im Kundenunternehmen in deutsch und englisch
- ▶ Verhandeln von komplexen Vertragskonstellationen in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber
- ▶ Reporting an die Geschäftsleitung

Ihre Qualifikationen:

- ▶ Erfolgreich abgeschlossenes natur- oder wirtschaftswissenschaftliches Hochschulstudium, oder eine abgeschlossene Berufsausbildung, wünschenswert aus dem IT- oder kaufmännischen Bereich mit Berufserfahrung
- ▶ Nachweisliche Erfahrungen und Erfolge im Umfeld des Service- und/oder Software Vertriebes
- ▶ Sicheres Argumentationsvermögen und souveränes Auftreten
- ▶ IT Verständnis im Software- und Cloud-Umfeld
- ▶ Erfahrung in Vertragsverhandlungen - von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- ▶ Gewandt im Umgang mit Menschen auf allen Hierarchieebenen
- ▶ Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- ▶ Sprachkenntnisse in Deutsch auf muttersprachlichem Niveau
- ▶ Nationale Reisebereitschaft

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Unterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittsdatums, vorzugsweise per E-Mail, an:
bewerbung@axivas.com

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!