



Membrain ist führender Software Hersteller von Lösungen im Bereich B2B, die speziell die Integration und Anbindung unterschiedlichster Datenquellen zum Ziel haben. Dieser Ansatz führt uns zu unterschiedlichsten Lösungen, die aber eines gemeinsam haben: Alle unsere Lösungen basieren auf unserem MembrainRTC Server, der bereits über sehr viele Adapter für unterschiedlichste Datenquellen (z.B. SAP, Navision, Oracle DB, Steuerungen etc.) verfügt. Auf Basis unserer Technologien sind wir anerkannter Lieferant von Lösungen für Produktion und Logistik sowie für den aufstrebenden Bereich der Self-Service-Portale. Wir setzen die Maßstäbe in den von uns betreuten Märkten. Unsere Key Accounts sind namhafte große und mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen.

Unser Team an den Standorten München-Unterhaching, Bensheim, Dortmund, Hamburg und in Sursee (CH) besteht aus einem innovativen Mix aus Erfahrung und Kreativität.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können bei uns viel bewegen. Auch ihre eigene Karriere! Lust auf eine neue Herausforderung? Wir suchen eine/n

Junior Account Manager / Vertriebsbeauftragter (m/w/d) IT – B2B

am Standort München - Unterhaching

Deine Aufgaben:

- Mit Leidenschaft begeisterst Du unsere Kunden und Interessenten von unseren IT-Lösungen und Dienstleistungen
- Dazu gehört die proaktive telefonische Ansprache von Geschäftskontakten auf Basis von Messe-Leads, Marketingkampagnen und Recherche im Internet sowie in sozialen Netzwerken
- Anschließend folgt die Bedarfsanalyse und Qualifizierung der potenziellen Geschäftskunden sowie die Dokumentation im CRM Tool
- Dabei entwickelst Du unser Geschäft strategisch weiter und baust es stetig weiter auf, indem Du ebenso spielend Neukunden gewinnst wie Bestandskunden bindest
- Sowohl auf Kundenpräsentationen als auch auf Fachmessen bringst Du Deinem Publikum die Vorzüge unserer Produkte näher und hast dafür stets die passenden Argumente parat
- In Abstimmung mit unserem Marketing und dem Account Manager führst Du verkaufsfördernde Aktivitäten sowie Vergabe- und Preisverhandlungen zum Erfolg
- Du agierst äußerst eigenständig, arbeitest aber auch reibungslos im Team, mit anderen Abteilungen und Fachbereichsleitern zusammen

Deine Qualifikationen:

- Betriebswirtschaftliches Know How
- Du hast Freude am Vertrieb, IT Basiswissen und IT-Affinität
- Du bringst ein hohes Maß an Motivation und Einsatzbereitschaft sowie Begeisterung für zukunftssträchtige Technologien mit
- Dank Deiner Kommunikations- Präsentations- und Verhandlungsstärke trittst Du stets souverän auf
- Du kommunizierst sicher in Wort und Schrift in deutscher und englischer Sprache

Darauf kannst Du dich freuen:

- **Onboarding:** Sorgfältige und individuelle Einarbeitung
- **Weiterentwicklung:** Abwechslungsreiche Aufgaben sowie interne und externe Schulungs- und Fortbildungsangebote
- **Sicherheit:** unbefristeter Arbeitsvertrag beim Wachstumschampion 2016
- **Work-Live-Balance:** Flexible Arbeitszeiten
- **Mitarbeiterangebote:** Fitness- und Game Room, kostenlose Getränke und Obst, kostenlose Parkmöglichkeit und S-Bahn Nähe
- **Unternehmenskultur:** Sympathisches, offenes und motiviertes Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen in der eigene Ideen und Mitgestaltung gewünscht sind
- **Faire Vergütung.** Zusätzlich variabler Gehaltsbonus und Beitrag zur Altersversorgung

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann bewirb Dich über unser [Bewerbungsformular](#) unter Angabe des Kennworts „Junior Account Manager“ und deiner Gehaltsvorstellung. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung und stehen für Rückfragen gerne zu Verfügung.

Datenschutz

