

Account Manager (m/w) Raum Südwestdeutschland, Deutschschweiz und Vorarlberg

simple system wurde im Jahr 2000 gegründet, um den Beschaffungsaufwand von C-Teilen zu reduzieren. Hierfür werden Sortimente führender Lieferanten auf einer Plattform gebündelt. Die Sortiments- und Lieferkompetenz der Lieferanten, eine Anbindung an die Warenwirtschaft und die fachliche Beratung durch die simple system Ansprechpartner vereinfachen zusätzlich den Beschaffungsprozess. Erst seit 2015 hat simple system überhaupt eigenes Personal und ist damit das wohl einzige „volljährige“ Startup. Derzeit besteht unser Team aus 22 Kolleginnen und Kollegen.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt, vorzugsweise im Raum Villingen-Schwenningen/Tuttlingen, einen Beziehungsmanager und Erfolgsjäger.

Deine Aufgaben:

- » In dieser vertriebs- und beratungsorientierten Position bist Du der erste Ansprechpartner für unsere Mittelstandskunden und Interessenten im Raum Südwestdeutschland, Deutschschweiz und Vorarlberg. Du verstehst es, Dich zu vernetzen und baust eigenständig neue Kontakte auf.
- » Du erkennst die Bedürfnisse unserer Kunden und präsentierst unsere Lösungen zur Prozessoptimierung und Bündelung in der indirekten Beschaffung souverän und zielführend auf Geschäftsführer- bzw. Einkaufsleiter-Ebene.
- » Du bietest unsere schlüsselfertigen Integrationslösungen an und stehst beim Kunden für den Erfolg der Projekte ein.
- » Du beobachtest unser Marktumfeld und bist wichtiger Informationsgeber für unser Produktmanagement und Marketing.

Du bringst folgende Erfahrungen und Eigenschaften mit:

- » Du hast ein betriebswirtschaftliches Studium (Bachelor, Master oder Diplom) oder eine vergleichbare Qualifikation erfolgreich abgeschlossen.
- » Idealerweise verfügst Du über mehrjährige Berufserfahrung, insbesondere im Bereich von Einkaufs- und Beschaffungslösungen, B2B Marktplätzen und Vertrieb.
- » Du verfügst über eine starke Service- und Dienstleistungsorientierung, verbunden mit einem souveränen und professionellen Auftreten, bist verantwortungsbewusst, offen und zuverlässig.
- » Dabei setzt Du mit Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen die richtigen Akzente bei der Weiterentwicklung unserer Kunden.
- » Du bringst eine mittlere Reisebereitschaft in der relevanten Region mit.
- » Darüber hinaus verfügst Du über eine analytische und kennzahlenorientierte Denk- und Arbeitsweise und besitzt fundierte Excel-Kenntnisse.

- » Deine einwandfreie Kommunikationsfähigkeit gegenüber Kunden und Kollegen zeichnet Dich aus. Sehr gute Deutsch- und idealerweise Englischkenntnisse setzen wir dabei voraus.
- » Teamgeist und Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen ist uns sehr wichtig.
- » Wenn Du nicht in Problemen, sondern in Lösungen denkst und dabei stets auf eine hohe Passgenauigkeit und Qualität achtest, passt die Stelle zu Dir.

Was bieten wir Dir?

- » Eine Organisation, die wir aktuell in Richtung Agilität und Selbstverantwortung ausbauen.
- » Viel Gestaltungsspielraum - denn wir wollen, dass jeder unserer MitarbeiterInnen das Unternehmen mitgestaltet und mit seinen Ideen und seinem Tun voranbringt.
- » Die Möglichkeit, aus dem Home-Office heraus ein Vertriebsgebiet zu betreuen – mit sinnvollen Präsenzzeiten beim Kunden und am Hauptsitz in München.
- » Eine individuelle Einarbeitung, mit der wir dafür sorgen, dass Du Dein Talent voll entfalten kannst.
- » Ein Unternehmen, das Dir kollegiale, sichere und zukunftsorientierte Rahmenbedingungen bietet.
- » Ein attraktives Gehaltspaket mit dem wir Dein Engagement honorieren.
- » Einen neutralen Firmenwagen überlassen wir Dir auch zur privaten Nutzung.

Wir nehmen uns Zeit für Dich und freuen uns auf Deine aussagefähigen Bewerbungsunterlagen; vorzugsweise per E-Mail, an die untenstehende Anschrift.