

## Account Manager (m/w/d) 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.

### Ihre Aufgaben:

- » In dieser vertriebs- und beratungsorientierten Position sind Sie der erste Ansprechpartner für unsere Mittelstandskunden und Interessenten im Raum Südwestdeutschland, Deutschschweiz und Vorarlberg. Sie verstehen es, sich zu vernetzen und bauen eigenständig neue Kontakte auf.
- » Sie erkennen die Bedürfnisse unserer Kunden und präsentieren unsere Lösungen zur Prozessoptimierung und Bündelung in der indirekten Beschaffung souverän und zielführend auf Geschäftsführer- bzw. Einkaufsleiter-Ebene.
- » Sie bieten unsere schlüsselfertigen Integrationslösungen an und stehen beim Kunden für den Erfolg der Projekte ein.
- » Sie beobachten unser Marktumfeld und sind wichtiger Informationsgeber für unser Produktmanagement und Marketing.

### Sie bringen folgende Erfahrungen und Eigenschaften mit:

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

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

#### Was bieten wir Ihnen?

- » 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 Sie Ihr Talent voll entfalten können.
- » Ein Unternehmen, das Ihnen kollegiale, sichere und zukunftsorientierte Rahmenbedingungen bietet.
- » Ein attraktives Gehaltspaket mit dem wir Ihr Engagement honorieren.
- » Einen neutralen Firmenwagen überlassen wir Ihnen auch zur privaten Nutzung.

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

