



Key Account Manager (m/w/d) für unsere Standorte in München oder Hamburg

Die Andagon Welt:

DIE MENSCHEN:

Das Wichtigste bei andagon sind die Menschen! Hier finden sich individuelle Köpfe zu professionellen Teams zusammen. Unsere andagonauten genießen maximale Handlungsfreiräume für Ihre Ideen und sind mit kreativer Energie bei der Arbeit. Der Wille zu kontinuierlicher Verbesserung und die Leidenschaft für spannende und herausfordernde IT-Projekte zeichnen unsere Mitarbeiter aus.

DIE ATMOSPHÄRE:

andagon legt Wert auf ein kollegiales Arbeitsklima. Kurze Kommunikationswege und flache Hierarchien ermöglichen unseren Mitarbeitern ihr persönliches Potential voll zu entfalten. Teamorientierung wird bei uns groß geschrieben und wir wertschätzen jeden Mitarbeiter und seine Leistungen.

DER MEHRWERT FÜR UNSERE KUNDEN:

Als Marktführer im Bereich Testautomatisierung und Qualitäts-sicherung bietet andagon Softwarelösungen, die begeistern, wertschöpfende IT-Beratung und professionelle IT-Schulungen sowohl für internationale Konzerne als auch für anspruchsvolle Mittelständler. Unsere Kunden schätzen unsere hervorragend ausgebildeten Berater und unser selbst entwickeltes ALM-Tool aqua.

andagon ist die Nummer Eins auf dem deutschen Markt für IT Qualitätssicherung und Testautomatisierung. Mit über 100 in unserem eigenen Schulungs-Center hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, eigener Software und viel Herzblut liefern wir seit 2001 Qualität „Made in Germany“ für internationale Konzerne und Mittelständler in allen Branchen.

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir Dich als

für unsere Standorte in München oder Hamburg

Deine Aufgaben:

- Kompetente Beratung des bestehenden Kundenstamms zum gesamten Leistungsportfolio der andagon GmbH
- Durch aktives Beziehungsmanagement und eine umfassende Betreuung stellst Du eine hohe Kundenzufriedenheit sicher
- Du identifizierst Entscheider bei potenziellen Kunden, präsentierst andagon überzeugend und erweiterst kontinuierlich unseren Kundenstamm
- Du verhandelst Verträge und Konditionen professionell und erfolgreich
- Du erkennst Geschäftspotenziale, analysierst Kundenanforderungen und entwickelst passende Vertriebsstrategien
- Die Dokumentation und Pflege der Vertriebsprozesse in Salesforce sowie die kontinuierliche Optimierung des Workflows sind für Dich selbstverständlich

Dein Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung im kaufmännischen Bereich und hohe IT Affinität
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, Key Account Management oder ähnliches, idealerweise aus der IT Branche oder aus der Personaldienstleistungsbranche
- Vertriebstalent mit Kommunikationsstärke und hoher Ziel- und Ergebnisorientierung
- Verhandlungsgeschick, Empathie und professionelles Auftreten

Was wir bieten:

- Spannende Herausforderungen in einem dynamischen Arbeitsumfeld
- Hohe Teamorientierung, kurze Kommunikationswege und flache Hierarchien
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung, attraktive Benefits wie Notebook, Mobiltelefon, Firmenfitness und betriebliche Altersvorsorge
- Kontinuierliche Weiterbildung und hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten

INTERESSE?

Für Fragen steht dir unser Personalreferent, Herr Julian Sandig, gerne zur Verfügung. Du erreichst ihn unter der Telefonnummer 0221 - 4744 101 55.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung, bevorzugt über unser Online-Formular oder per E-Mail an kandidaten@andagon.com.

Key Account Manager (m/w/D)



Key Account Manager (m/w/d) für unsere Standorte in München oder Hamburg

Additional information

Location **Munich**

Position type **Full-time employee**

Start of work **As of now**

Responsible

Julian Sandig