



Namirial®



Wir suchen Dich als

Enterprise Account Executive (w/m/d)

um baldmöglichst unser Team in Herrenberg zu verstärken – aus dem Büro an unserem Firmensitz und/oder aus Deinem Home Office innerhalb Deutschlands

- **Hast Du Erfahrung im Aus- und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen?**
- **Deine Kunden beschreiben Dich als vertrauenswürdig mit gutem Verständnis für Technik?**
- **Du möchtest gern besonders stark nachgefragte Lösungen erklären und verkaufen?**

Dann bewirb Dich jetzt bei uns.

Deine Chance

Namirial ist einer der weltweit führenden Anbieter für digitale Vertrauensdienste. Unsere Lösungen ermöglichen unseren Kunden dank beweiskräftiger elektronischer Verfahren weitestgehend auf Papier in ihren Prozessen zu verzichten, insbesondere wenn es um die Unterschrift geht. Unser Markt wird in den nächsten Jahren weiterhin kräftig wachsen - und Du kannst mit uns wachsen.

Deine Aufgaben sind vielseitig und abwechslungsreich: Du wirst private Unternehmen und die öffentlichen Verwaltung dabei unterstützen rascher, bequemer und effizienter zu arbeiten. Dabei bekommst Du wertvolle Einblicke in eine Vielzahl von Branchen und Geschäftsbereichen.

Mehr Infos über Namirial als Arbeitgeber

<https://www.namirial.com/de/karrieremoeglichkeiten-bei-namirial/>

Dein neues Team

Unser internationales Team im Vertrieb freut sich auf Dich. Du berichtest direkt an den Geschäftsführer von Namirial Deutschland. Dich erwartet ein erfahrenes, sehr gut eingespieltes, hochmotiviertes Team mit Start-Up-Spirit, das wirklich Spaß bei der Arbeit hat.

Unsere Interessenten und Kunden schätzen Deine neuen Kollegen als zuverlässige und vertrauenswürdige Experten in der Planung, Umsetzung und Optimierung der Digitalisierung ihrer Prozesse - und das zum Teil schon seit vielen Jahren.

Auf der nächsten Seite: Was wir uns von Dir wünschen



Entdecke Deinen nächsten Karriere-Schritt

Deine neue Rolle

Für einige unserer größten Kunden in Deutschland wirst Du der zentrale Anlaufpunkt sein. Außer dem regelmäßigen Kontakt zu den Entscheidern bei unseren strategischen Kunden zählen unter anderem das Erstellen von Aktivitäts-Plänen, Präsentationen, Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen zu Deinen Aufgaben. Du identifizierst Möglichkeiten wie unsere Kunden unsere rasch wachsende Palette digitaler Vertrauensdienste intensiver nutzen können und ob zusätzliche Anwendungsfälle adressiert werden können. Dafür bist Du bereit nach Bedarf zu reisen, typischerweise etwa 25 % Deiner Arbeitszeit (sofern es die aktuelle Lage der Covid-19 Pandemie erlaubt). Über Deine Erfolge berichtest Du in unseren internen Business Reviews.

Deine Erfahrungen

- Bachelorabschluss in Betriebswirtschaftslehre oder vergleichbare Erfahrung
- Mehr als 4 Jahre Erfahrung im Direktvertrieb als Account Executive oder einer gleichwertigen Rolle mit persönlichen Zielen
- Erfahrung in der Planung von Account-Aktivitäten
- Nachweisbare Erfolge in Aufbau und Pflege vertrauensvoller langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Nachweisbare Erfolge im Entdecken von Verkaufschancen und deren Verfolgung bis zum Abschluss
- Ausgeprägte Kenntnisse im Vertrieb von Software für Unternehmen oder im Vertrieb von Software-as-a-Service
- Einblicke in mehrere Branchen – z.B. Banken, Versicherungen, Produktion, Dienstleistungen
- Sichere Kenntnisse in Microsoft Office Suite (Word, Excel, PowerPoint)
- Erfahrungen mit CRM-Lösungen, z.B. Microsoft Dynamics

Zusätzlich vorteilhafte Erfahrungen

- Erfahrung mit Collaboration Tools, z.B. Google Workspace
- Erfahrung mit elektronischen Signatur-Lösungen, z.B. DocuSign

Deine Fähigkeiten

- Selbständiges, zielstrebiges Arbeiten mit Abschluss-Orientierung
- Sehr gute analytische, soziale und kommunikative Kompetenzen
- Freude am Beraten und Begeistern von Interessenten
- Gutes technisches Verständnis - Du kannst auch komplexere Zusammenhänge klar und verständlich vermitteln
- Stark lösungsorientiertes Denken: Präzises Erkennen der Herausforderungen von Kunden
- Souveränes Entkräften von Einwänden und nutzenorientiertes Argumentieren
- Gezieltes und nachhaltiges Verfolgen von Vertriebschancen
- Fähigkeit, auf allen Ebenen intern und extern effizient zu kommunizieren
- Hervorragendes Zeitmanagement
- Teamplayer mit Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Partnern
- Sehr gutes schriftliches und mündliches Kommunizieren in Deutsch (Niveau: Muttersprache)
- Gutes schriftliches und mündliches Kommunizieren in Englisch

Zusätzlich vorteilhafte Fähigkeiten

- Gutes schriftliches und mündliches Kommunizieren in Italienisch

Auf der nächsten Seite: Was wir Dir anbieten



Wir freuen uns auf Dich

Dich erwarten

- Ein attraktives Vergütungspaket mit Gleitzeit und Vertrauensarbeitszeit
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Mentoring durch ein erfahrenes Management-Team mit intensiver Einarbeitung
- Flache Hierarchien und direkte, unkomplizierte Kommunikationswege
- Familiäre, freundliche Arbeitsatmosphäre
- Modernste, ergonomische Arbeitsplätze und Technik in einem mehrfach ausgezeichneten, modernen Bürogebäude mit kostenlosem Parken und optimaler Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel (2 Minuten zum IC-Bahnhof); Restaurants, Geschäfte und die attraktive mittelalterliche Altstadt Herrenbergs in wenigen Minuten zu Fuß erreichbar
- Möglichkeit zum teilweisen Arbeiten im Home Office
- Unterstützung bei der Weiterbildung
- Veranstaltungen mit unserem Team in Herrenberg und den Teams in Europa
- Kaffee, Kaltgetränke, gemeinsame Mittagessen und viel Wertschätzung

Nach erfolgreich bestandener Probezeit zusätzlich:

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Möglichkeit das Firmenhandy privat zu nutzen

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen.

Gerne kannst Du auch nach einem Sabbatical und/oder einer Familienphase in den Beruf zurückkehren.

Bewirb Dich jetzt!

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung mit möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung per E-Mail an career-de@namirial.com.

Wenn Du noch Fragen hast, kontaktiere uns gerne per E-Mail.

Namirial nimmt keine unaufgeforderten Empfehlungen oder Lebensläufe von externen Agenturen an.

Wir berücksichtigen keine unaufgeforderten Empfehlungen für Kandidaten und/oder Lebensläufe von externen Anbietern, einschließlich und ohne Einschränkungen von Personalberatungen, gebührenpflichtigen Vermittlungsdiensten und Personalvermittlungen. Sollte eine externe Agentur einen Lebenslauf oder die Bewerbung eines Kandidaten vorlegen, ohne vorher eine Vereinbarung mit dem Anbieter unterzeichnet zu haben, wird dieser Lebenslauf zum Eigentum von Namirial. Namirial behält sich ausdrücklich das Recht vor, solche Kandidaten zu kontaktieren und einzustellen, ohne eine finanzielle Verpflichtung gegenüber der externen Agentur einzugehen.

Letzte Aktualisierung dieses Stellenangebotes: 9. August 2021

Namirial Deutschland GmbH – Kalkofenstrasse 51 – 71083 Herrenberg
Folge uns in den sozialen Medien auf [LinkedIn](#), [Xing](#) und [Twitter](#)
www.namirial.com/de

