

valantic

Über uns

valantic steht für das "digitale Jetzt". Wir zeigen unseren Kunden, was heute in der Digitalisierung möglich ist - von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Unser Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Customer Experience (CX), Supply Chain Excellence, SAP Services, Digital Strategy sowie Financial Services Automation.

Unser Erfolgsrezept basiert auf unseren 1.100 Digital-Experten*innen, die sich in Expertenteams und Competence Centern an 25 Standorten organisieren.

Wir sind die Elemente des digitalen Jetzt.

Bist Du bereit, mit uns und unseren Mittelstandskunden die digitale Zukunft zu gestalten? Zur Verstärkung unseres erfolgreichen Teams und zum Ausbau unserer bundesweiten Vertriebseinheit suchen wir Dich als

Junior Account Manager (m/w/d) Schwerpunkt Industrie / Pharma

Standort: Köln, Langenfeld oder München

Dein Wirkungsfeld

- Du bist mitverantwortlich für die Akquisition von Neukunden in Industrie und Pharma - von der Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Du entwickelst strategische Key Accounts systematisch weiter und betreust unsere Bestandskunden in Industrie und Pharma
- Du entwickelst anforderungsgerechte Konzepte und Angebote und verhandelst Projektverträge mit unseren Kunden
- Du arbeitest mit am weiteren Auf- und Ausbau langjähriger Geschäftsbeziehungen
- Du bist Ansprechpartner für das Management unserer Kunden bei der Planung und Abwicklung von Projekten und stehst bei deren strategischen und operativen Fragestellungen sowie der Durchführung anspruchsvoller Projekte beratend zur Seite

Was Dich auszeichnet

- Nach Deinem Studium hast Du bereits erste Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen IT-Services und Projekten und/oder großvolumigen Software-entwicklungsprojekten gesammelt – optimalerweise mit Fokus auf den Branchen Industrie und/oder Pharma
- Du bist ein guter Netzwerker und kannst langfristige Geschäftsbeziehungen auf C-Level-Ebene aus- und aufbauen
- Deine kommunikativen Fähigkeiten und Dein verbindliches Agieren eröffnen Dir Zugänge zu neuen Stakeholdern auf Kundenseite
- Unsere anspruchsvollen valantic Dienstleistungs- und Produktportfolios präsentierst Du souverän auch auf Top-Ebenen in Englisch und Deutsch
- Neben Vertriebskenntnissen bringst Du gute und übergreifende Kenntnisse unterschiedlicher IT-Umgebungen und zukunftsweisender Technologien wie IoT, CX, SAP mit
- Du arbeitest strukturiert, lösungsorientiert und verantwortungsbewusst
- Hohe Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit und Mobilität runden Dein Profil ab

Darauf kannst Du Dich freuen

- Ein professionelles Umfeld mit flachen Hierarchien und der Möglichkeit Themen selbst zu gestalten und proaktiv voranzutreiben.
- Ein leidenschaftliches Team mit Can-Do Attitude, das Dich mit offenen Armen empfängt.
- Eine moderne Arbeitsumgebung mit Wohlfühlfaktor.
- Weiterbildungsmöglichkeiten, die zu Dir passen.
- Flexible Arbeitszeiten, attraktive Benefits und natürlich jede Menge Spaß.

Birgitt Schmidt-Tophoff ist Dein Kontakt



✉ birgitt.schmidt-tophoff@muc.valantic.com

☎ +49 151-44014451

📍 valantic GmbH
Ainmillerstr. 22
80801 München

Jetzt bewerben

Job jetzt weiterempfehlen

