

(Junior) Account Manager (m/w)



Das Unternehmen:

Nexlet mit Sitz in Mülheim an der Ruhr bietet innovative und maßgeschneiderte eBusiness Lösungen mit Schwerpunkt-Knowhow Oracle. Oracle-Datenbanken bilden die Basis der individuellen eBusiness-Entwicklungen, häufig in Kombination mit weiteren Oracle-Produkten für die Entwicklung und Bereitstellung von E-Business-Portalen, transaktionalen Anwendungen und Web Services.

Konzentration auf Kernkompetenzen, kundenorientiertes Denken, Professionalität und mehrjährige Projekterfahrung bilden wichtige Bausteine im Unternehmensleitbild der Nexlet GmbH.

Ihr Verantwortungsbereich:

- ▶ Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- ▶ Pflege eines eigenen Kundenkreises vom Erstkontakt über die Beauftragung bis hin zur projektbegleitenden vertrieblichen Betreuung
- ▶ Planung und Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen und -kampagnen sowie Erstellung von Sales-Forecasts
- ▶ Erkennen der kundenindividuellen Bedürfnisse und Ausarbeitung möglicher Lösungsszenarien mit Unterstützung aus dem Development
- ▶ Vor-Ort-Präsentation zur Vorstellung unseres Unternehmens sowie des Dienstleistungs- und Lösungsportfolios von Nexlet und unserer Partner

Ihr Profil:

- ▶ (Kürzlich) abgeschlossenes Studium mit relevanten Studienschwerpunkten oder eine vertriebsorientierte / technisch-kaufmännische Ausbildung
- ▶ Mindestens ein Jahr Vertriebs Erfahrung, vorzugsweise in einem IT-affinen Unternehmen
- ▶ Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, überzeugendes Auftreten sowie Kunden- und Serviceorientierung
- ▶ Gute Englischkenntnisse
- ▶ Hohes Engagement, Flexibilität, Qualitätsbewusstsein sowie unternehmerisches Denken und Handeln

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail, bevorzugt im PDF-Format.

Kontakt:

Nexlet GmbH
Martin Bürgers

Mellinghoferstrasse 77
45473 Mülheim an der Ruhr

jobs@nexlet.de
+49 [0]208 4563554