



STELLENANZEIGE

Für den Standort in Köln (und Umgebung) suchen wir ab sofort eine/n

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W)

Alos Solution ist ein ganzheitlicher Lösungspartner, der Unternehmen in der Digitalisierung ihrer Unternehmensprozesse unterstützt. Das Systemhaus betreut mit ca. 85 Mitarbeitern mehrere tausend Kunden mit teils weltweiten Installationen. Alos Solution verfügt über mehr als 60 Jahre Erfahrung in intelligenter Dokumentenerfassung und -speicherung. Durch das Zusammenspiel von Scanner, Scan-Software mit intelligentem Dokumentenerkennung und DMS sparen Anwender Zeit, die Kunden gewinnen Platz durch Auflösung alter Aktenbestände – Vorteile, die sich in monetären Ersparnissen messen lassen. Und nicht zuletzt erfüllen Unternehmen auf diese Weise auch rechtliche Vorgaben der nun verbindlichen Datenschutz-Grundverordnung.

IHRE AUFGABEN

In dieser Funktion unterstützen Sie bei der Gewinnung von Hardware-Projekten bei Endanwendern. Sie qualifizieren Leads, entwickeln neue Verkaufsmöglichkeiten und sind verantwortlich für den Vertrieb von Scannern, Capture-Lösungen sowie Service-Dienstleistungen bei Behörden und im Industrie-Sektor.

- Definition, Aufbau und Durchführung von Lead-Generierungsaktivitäten zusammen mit dem Lösungsmarketing
- Planung und Verantwortung der kompletten Vertriebsaktivitäten bei bestehenden und potentiellen Kunden
- Zusammenarbeit mit Herstellern, Marketing, Kollegen und dem Management, um neue Lösungsmöglichkeiten für den Endverbraucher zu identifizieren
- Pflege des CRM-Systems, Führen des Forecasts und des Projektmanagements
- Bearbeitung von Ausschreibungen

IHRE PERSPEKTIVEN

- Wir bieten eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche und vor allem verantwortungsvolle Aufgabe, für die Sie entsprechend intern trainiert werden.

- Wir überzeugen durch eine positive Arbeitsatmosphäre in einem nationalen und internationalen Umfeld, in dem sich Eigeninitiative und Teamgeist ideal ergänzen.
- Wir bieten eine langfristige Perspektive, flexible Arbeitszeiten, flache Hierarchien, gute persönliche Entwicklungsmöglichkeiten sowie attraktive Konditionen.

IHR PROFIL

- Mindestens 3 Jahre Vertriebserfahrung in der IT-Branche, vorzugsweise Kenntnisse in den Bereichen Dokumenten-Scanner, Capture-Software und Dokumenten-Management
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verhandlungs- und Verkaufsfähigkeiten
- Hohe Einsatzbereitschaft und Umsetzungsorientierung
- Fließende Beherrschung der deutschen Sprache, Englisch in Wort und Schrift sind von Vorteil
- Reisebereitschaft im Bundesgebiet
- Führerschein Klasse B