



## STELLENANZEIGE

Für den Standort in Köln suchen wir ab sofort eine/n

### ACCOUNT MANAGER (M/W)

Alos Solution ist ein ganzheitlicher Lösungspartner, der Unternehmen in der Digitalisierung ihrer Unternehmensprozesse unterstützt. Als Teil der internationalen Spigraph Unternehmensgruppe betreut das Systemhaus mit ca. 85 Mitarbeitern mehrere tausend Kunden mit teils weltweiten Installationen. Alos Solution verfügt über mehr als 65 Jahre Erfahrung in intelligenter Dokumentenerfassung und -speicherung. Die Kernkompetenzen des Integrators sind das Realisieren von intelligenten Datenerfassungslösungen mit vollautomatisierten Workflows und ECM inklusive gesetzeskonformer Archivierung.

#### IHRE AUFGABEN

In dieser Funktion unterstützen Sie bei der Gewinnung von Software-Projekten bei Endanwendern. Sie qualifizieren Leads, entwickeln neue Verkaufsmöglichkeiten und sind verantwortlich für den Vertrieb von Software, Dienstleistungen und Lösungen bei Endanwendern.

- 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

#### 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 Vertriebs Erfahrung in der IT-Branche, vorzugsweise Kenntnisse in den Bereichen EDM, Workflow und/oder Solution Sales
- 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