

Enterprise Account Specialist (m/w/d)

Softwarevertrieb – DACH

(1019)

 Standort: Munich  Anstellungsart(en): Vollzeit  Arbeitszeit: 39 Stunden pro Woche  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Wir sind ein langjährig bestehendes Familienunternehmen mit dem ehrgeizigen Ziel, den Gedanken an Personaldienstleistungen in ein positives Licht zu rücken. Durch die jahrelange Erfahrung unseres Teams wissen wir: Das Gesicht der Personaldienstleistung muss sich verändern. Sie erhalten von uns ein Rund-Um-Sorglos-Paket bei der Ermittlung, Durchführung und Begleitung der Vorstellungsgespräche bis hin zu Ihrem Start.

Für unseren Kunden, ein weltweit agierendes Unternehmen aus dem Bereich **Software- & IT-Solutions**, suchen wir in **München** in **Vollzeit**:

Berufseinstieg | Absolventen | Young Professionals | Vertrieb | B2B Sales | SaaS | Softwarevertrieb | Customer Success | DACH-Markt | Cross Selling | Outbound Sales | IT-Lösungen

Enterprise Account Specialist (m/w/d)

Softwarevertrieb – DACH

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Betreuung und Weiterentwicklung eines festen Portfolios von ca. 100 Bestandskunden im DACH-Raum – primär Deutschland
- Telefonische Kundenkommunikation zur langfristigen Kundenbindung und Umsatzentwicklung
- Vorbereitung, Begleitung und erfolgreicher Abschluss von Vertragsverlängerungen (Renewals)
- Identifikation und Realisierung zusätzlicher Umsatzpotenziale durch Cross-Selling und Upselling
- Kontinuierliche Analyse bestehender Kundenbeziehungen sowie Entwicklung geeigneter Maßnahmen zur Kundenbindung (Retention)
- Steuerung vertrieblicher Aktivitäten unter Berücksichtigung definierter Umsatzvorgaben und KPIs
- Pflege und Dokumentation der Vertriebsaktivitäten und Verkaufschancen im CRM-System (Salesforce)
- Enge Zusammenarbeit mit internen Vertriebs- und Account-Management-Teams zur Weiterentwicklung wachsender Kundenaccounts

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium oder eine erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung, vorzugsweise mit kaufmännischem, technischem oder vertrieblischem Hintergrund
- Mind. 1-3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, z.B. im Software-, SaaS- oder technischen Umfeld
- Nachweisbare Erfahrung in der eigenständigen Umsatzverantwortung sowie im Umgang mit Vertriebsquoten und KPIs
- Erfahrung bzgl. Bestandskundenmanagement, Inside Sales oder Account Management
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, vertriebliche Überzeugungskraft und eine strukturierte, ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit KPI's und CRM-Systemen, idealerweise Salesforce, sowie Verständnis für datenbasierte Vertriebsprozesse
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse für die professionelle Kundenkommunikation
- Wohnsitz im Großraum München oder Bereitschaft zum Umzug

Das können Sie erwarten

- **Attraktives Vergütungspaket – bis zu 90k p.a. – je nach Qualifikation/Berufserfahrung**
- **Hybrides Arbeitsmodell mit ca. 3–4 Tagen Büropräsenz und 1–2 Tagen Homeoffice pro Woche**
- **Strukturierter Onboarding-Prozess**
- **Modernes Büro in attraktiver Lage direkt bei der SBahn-Stammstrecke – zentral gelegen mit Blick über die Dächer Münchens**
- **Arbeiten in einem kleinen, internationalen Team mit kurzen Entscheidungswegen**
- **Direktvermittlung – keine Zeitarbeit**

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Eric Hiller - Niederlassungsleiter München

Mail: muenchen@salservicegmbh.de

Mobil: 0176 - 452 977 68

Abteilung(en): IT/EDV

[Impressum](#)

A large, solid gray rectangular area that occupies the bottom half of the page, likely serving as a placeholder for a logo or additional information.