Account Executive SMB (f/d/m)

Are you ready for a new challenge in SMB sales, have already gained some sales experience and are ready to grow together with your team?

Then maybe we're looking for you?!

What's so special about our job? The combination of New Sales and Account Management!

Possible locations can **be Berlin, Munich or Düsseldorf!**

Role & Responsibilities

- Du bist für die Identifizierung potenzieller Kunden in deinem Gebiet und für das aktive Anwerben neuer Geschäftschancen verantwortlich
- Dein Ziel ist es, clevere Verkaufsstrategien zu entwickeln und umzusetzen, um unseren Umsatz zu steigern.
- Du wirst Produktpräsentationen durchführen und Verkaufsgespräche führen, um unsere Lösungen überzeugend zu präsentieren.
- Kundenbetreuung nach Vertragsabschluss (Account Management) wird ebenso ein Verantwortungsbereich sein. Wachse und entwickle dich zusammen mit deinen Kunden!

We Offer

- **Health & Wellbeing:** Use your full access to Nilo.Health, including 1on1 sessions
- **We value personal and professional development:** make full use ot the training Platform Udemy!
- A supportive feedback-based culture where **respect and integrity** guide us in what we do
- **We make your remote work comfy:** we provide support

- Außerdem solltest du den Markt aufmerksam beobachten und die Konkurrenz analysieren können, um potentielle Möglichkeiten zu indentifizieren.
- Zum Job gehört es natürlich auch, deine Verkaufsaktivitäten und -zahlen sowie deine Umsatzprognosen im Blick zu behalten

on equipment and offer flexible working hours; we help you collaborate and connect with your colleagues both locally and remotely

Experiences & Qualifications

- fließende Deutschkenntnisse und sehr gute bis gute Englischkenntnisse
- Du besitzt ein sehr gutes Verkaufstalent, liebst den Kontakt mit Kunden und kennst dich gut in der Vertriebsbranche aus.
- Deine Kommunikationsfähigkeiten sind top und du hast eine hands-on Mentalität gepaart mit unternehmerischem Denken
- Selbstständiges Arbeiten, Flexibilität, Zuverlässigkeit und die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen, gehören zu deinen Stärken.

Challenge accepted?
Then I'm looking forward to hearing from you!

Apply Now!

Contact

Mr Ben Marney
Tel.: 07909782138
E-Mail: ben.marney@tanint.com

IDnow GmbH
Auenstraße 100, 80469 München, Deutschland
https://www.idnow.io/