

Key Account Manager

Hamburg, Vollzeit, w/m

Sind Sie ein erfahrener Key Account Manager und suchen eine neue Herausforderung, nachdem Sie mehrere Jahre erfolgreich Enterprise-Software verkauft haben?

Möchten Sie selbst für die Erschließung ganzer Regionen verantwortlich sein, indem Sie ihre C-Level Kontakte von den Vorteilen unserer Conversational AI Plattform überzeugen?

Onlim (onlim.com), eine der führenden Plattformen und Lösungsanbieter für Chatbots und Sprachassistenten in der DACH-Region, sucht nach einem Key Account Manager, der die zentrale Rolle in der Erarbeitung und Entwicklung neuer Kunden in Nordwestdeutschland übernimmt.

Ihre Aufgaben

- Abschluss von Anfragen über unsere Website und selbständige Kundenakquise/Netzwerkentwicklung mit der Zielgruppe Großunternehmen und Konzerne in oben angeführten Märkten
- Recherche neuer Leads/Partner/Influencer und Lokalisierung interessanter Messen
- Produktpräsentationen per Online-Demo, bei Kunden vor Ort oder auf Messen
- Mitverantwortung für die Entwicklung der Sales-Unterlagen
- Marketingunterstützung (Webseite, Blog, Social Media Kanäle) gemeinsam mit anderen Abteilungen
- Datenpflege von Leads in bestehenden Systemen

Ihr Profil

- Mindestens 5 Jahre Key-Account-Erfahrung - idealerweise im internationalen IT / Software Sales und mit Telefonakquise
- Reges Interesse bzw. Grundkenntnisse für Artificial Intelligence & Chatbots

- Erfahrung im Software-Lösungsvertrieb in mindestens einer der Branchen Handel, Finance (Banken, Versicherungen), Energieversorger oder Health / Pharma.
- Offene und kommunikative Persönlichkeit
- Zug zum Tor, Eigeninitiative, Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen
- Abschlussstärke, Leidenschaftlicher „Seller“
- Universitäts- oder FH-Abschluss und weiterführende Ausbildung in den Bereichen Online-Marketing, Kommunikation/PR, Vertrieb/Sales
- Erfahrung mit Salesforce / Pardot ist ein GROSSES Plus

Wir bieten

- Die Möglichkeit mit dem aktuellen Top-Thema „Chatbots und Voice Assistants“ von Anfang an mit dabei zu sein
- Die Chance eine best-in-class Software-Lösung zu verkaufen und zum Erfolg eines jungen High-Tech-Unternehmens beizutragen
- Eine enorme Lernkurve in Artificial Intelligence, Voice Assistants und Chatbots denn: Sie tragen die Verantwortung für die Analyse, Aufbau und laufende Betreuung Ihrer Kunden.
- Flexible Arbeitszeiten und tolle Kollegen - wir arbeiten gerne und viel.
- Faires Gehalt - Erfolg soll belohnt werden. Wir freuen uns, wenn wir zu Ihrem Leben beitragen können - so wie Sie zu unserem Erfolg beitragen.

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Ihr Ansprechpartner:

Marc Isop
 Chief Revenue Officer
 marc.isop@onlim.com

Es kommt der IT-KV zur Anwendung. Die Bereitschaft zur Überzahlung ist bei entsprechender Erfahrung gegeben.