



Kundenbetreuer / Account Manager für Neukunden (m/w/d) - Gehalt ab 4.000€

Ort: Hamm

Vertragsart: Direktvermittlung

Arbeitszeitmodell: Vollzeit

Gehalt: ab 4.000 €/Monat (je nach Qualifikation)

Startzeitpunkt: ab sofort

Starte Deine Karriere bei einem echten IT-Pionier!

Du suchst eine Aufgabe, bei der Du Vertriebsprojekte aktiv mitgestalten und Teil einer internationalen Erfolgsgeschichte werden kannst? Dann haben wir genau das Richtige für Dich!

Unser Kunde gehört mit über 500 Mitarbeitenden zu den weltweit führenden Anbietern von IT-Lösungen für die Fertigungsindustrie. Was einst als kleines Ingenieurbüro begann, ist heute ein Global Player mit Standorten in Europa, Asien und Nordamerika.

Für dieses Unternehmen suchen wir Dich in Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt als:

Kundenbetreuer / Account Manager für Neukunden (m/w/d) - Gehalt ab 4.000€

Deine berufliche Zukunft:



- **Überdurchschnittlich hohes Gehalt:** Fair und leistungsgerecht
- **Betriebliche Altersvorsorge:** Arbeitgeberzuschuss zur finanziellen Absicherung im Alter
- **Kinderbetreuungszuschuss:** Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- **Fahrradleasing:** Steuerbegünstigt und kostensparend – auch privat nutzbar
- **30 Tage Urlaub:** Ausreichend Zeit zur Erholung
- **Mobiles Arbeiten:** Bis zu zwei Tage pro Woche flexibel von zuhause aus arbeiten
- **Flexible Arbeitszeiten:** Gleitzeitmodell mit vollem Vertrauen in Ihre Eigenverantwortung
- **Weiterbildungsmöglichkeiten:** Zugang zu internen Schulungsangeboten und individuellen Entwicklungsmöglichkeiten
- **Kostenfreie Getränke und Obst:** Kaffee, Wasser und Obst jederzeit verfügbar
- **Betriebsrestaurant (standortabhängig):** Frische Verpflegung direkt vor Ort
- **Kostenfreie Parkplätze:** An allen Standorten ausreichend vorhanden
- **Teamevents:** Regelmäßige Veranstaltungen für Zusammenhalt und Networking
- **Aufmerksamkeiten zu besonderen Anlässen:** Kleine Extras zu runden Geburtstagen, Hochzeiten oder Nachwuchs
- **Modernes Arbeitsumfeld:** Technisch gut ausgestattete Arbeitsplätze und digitale Kollaborationstools
- **Flache Hierarchien und Teamspirit:** Kurze Entscheidungswege und ein kollegiales Miteinander
- **Sicherer Arbeitsplatz mit Zukunftsperspektive:** Individuelle Entwicklung und langfristige Perspektiven

Dein zukünftiger Verantwortungsbereich:

- Du positionierst unsere innovativen MES-Standardlösungen am Markt und baust ein starkes Vertriebsnetz auf
- Begleitest Projekte vom ersten Kontakt bis zur erfolgreichen Implementierung beim Kunden
- Übernimmst das Projektmanagement im Sales – zielorientiert und mit klarem Fokus
- Erarbeitest individuelle Angebote und Projektlösungen, die wirklich passen
- Unterstützt bei Planung und Durchführung von Kundenveranstaltungen

Das zeichnet Dich aus:

- Ein abgeschlossenes Studium mit technischem oder betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt – oder eine vergleichbare Ausbildung
- Fundierte Erfahrung im Vertrieb von Softwarelösungen wünschenswert
- Hohe Eigeninitiative und starke Umsetzungsfähigkeit
- Strukturierte, zuverlässige und lösungsorientierte Arbeitsweise – und Spaß am Umgang mit Menschen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, idealerweise ergänzt durch gute Englischkenntnisse

Klingt spannend? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung!

Du hast noch Fragen oder möchtest Dich initiativ bewerben? Kein Problem – melde Dich gerne bei uns, auch wenn Du Dich für ähnliche Positionen interessierst.

Übrigens: Unsere Mitarbeitenden schätzen uns sehr – mit 4,9 Sternen auf Google und Kununu gehören wir zu den beliebtesten Arbeitgebern der Branche.



Bei Fragen stehen wir Dir jederzeit zur Verfügung.

Referenz-Nummer: 40805A45399

Ihr Ansprechpartner:



BS Benli GmbH

Geiststr. 4

59320 Ennigerloh

Telefon: +49 2524 2679410

Telefax: +49 2524 2679419

Sercan Benli

Geschäftsführer

bewerbung@bs-benli.de

bs-benli.de

