



wir suchen dich

key account manager (m/w/d) neukundengewinnung im außendienst

was dich erwartet

- Verantwortungsvolle Tätigkeit in einem stark wachsenden Unternehmen
- Zukunftsorientierter und konjunkturunabhängiger Arbeitsplatz
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Unternehmerisches Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum
- Attraktives Entgeltsystem für Leistungsträger, die etwas erreichen wollen
- Modernste IT und ein Firmenfahrzeug (auch zur privaten Nutzung)
- Flexible Arbeitszeitgestaltung

was wir dir bieten

- Gewinnung von neuen Unternehmenskunden, Partnern und Multiplikatoren
- Planung, Verfolgung und Erreichung der Jahresziele
- Systematische Kunden- und Marktbearbeitung
- Präsentation und Verkauf unserer innovativen Dienstleistungen vor Ort
- Eigenständige Planung und Entwicklung von Kundenbindungsmaßnahmen
- Kontinuierliche Wettbewerbs- und Marktanalyse

das bringst du mit

- Hohes Maß an Eigenmotivation
- Erfahrung und Spaß an Vertrieb und Neukunden-Akquise im B2B-Bereich
- Zielorientierte Arbeitsweise und sicheres Auftreten auf Entscheidungsebene
- Verhandlungsgeschick sowie unternehmerisches Denken und Handeln
- Optimaler Weise Branchenkenntnisse im E-Commerce, Payment, Risiko- oder Forderungsmanagement
- Eine hohe Flexibilität und Reisebereitschaft

haben wir dein interesse geweckt?

Peter Lindenmayer freut sich auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung.

Für Rückfragen sind wir telefonisch erreichbar unter **+49 941 64664-0**.



jobs@abilita.de

Schicke Deine Unterlagen bitte
im PDF-Format.

abilita. das rechnet sich.

Seit 2004 stehen wir unseren Kunden als starker Partner verlässlich und kompetent zur Seite. Risikomanagement, Zahlungsgarantie, Payment Service oder Inkassodienstleistungen – wir bieten unseren Kunden ein umfangreiches Portfolio an Möglichkeiten. Modernste Technologien und ein maßgeschneiderter Service auf Augenhöhe sind unser Schlüssel zum Erfolg.