



Zur Verstärkung unseres Teams an unserem Hauptsitz suchen wir ab sofort eine dynamische, engagierte und erfahrene Persönlichkeit als

Senior Key Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Betreuung von und Bedarfsprüfung bei Bestandskunden im In- und Ausland (Luxemburg, Liechtenstein, Schweiz, Österreich)
- Ermittlung und Umsetzung von Cross- und Up-Selling-Potenzialen bei Bestandskunden
- Intensive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Erstellung von Marktanalysen, Geschäfts- und Marktbearbeitungsplänen
- Strategieentwicklung für Bestandskunden sowie Initiierung und Steuerung der relevanten vertriebsbezogenen Aktivitäten innerhalb der Organisation (internes Stakeholdermanagement)
- Dokumentation der Vertriebsaktivitäten im CRM-System, regelmäßiges Reporting und Ableitung entsprechender Handlungsempfehlungen
- Erstellung und Durchführung von Präsentationen sowie Ausarbeitung von Angeboten und Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Präsentation des DIAMOS-Produktportfolios bei Marketingaktionen und ähnlichen Veranstaltungen
- Budget- und Umsatzverantwortung sowie Budgetplanung für die zugeordneten Accounts
- Unterstützung bei Projekten, Steuerung der Kundenzufriedenheit und Zielerreichung (Time, Budget, Quality, Function)
- Prüfung der Kostendeckung bei Bestandskunden
- Unterstützung bei der Einhaltung der Servicequalität (Kundenzufriedenheit)
- Nachhaltige Begleitung auch bei Eskalationen
- Vermittlung zwischen Technik, Fachanforderung und Management
- Moderation bei technischen und prozessualen Problemstellungen

Ihr Profil

- Nach erfolgreichem Abschluss eines Studiums der Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften oder einer vergleichbaren Ausbildung haben Sie mehrjährige Vertriebserfahrung im Verkauf von Softwarelösungen in der Investment- / Fondsindustrie sowie im Aufbau und umsatztechnischen Ausbau von Kundenbeziehungen erworben.
- Die Microsoft-Produkte wenden Sie sicher an und erlangen dank Ihrer hohen technischen Affinität ein gutes technisches Verständnis von Softwareprodukten.
- Ein verbindliches und souveränes Auftreten, eine engagierte und dynamische Arbeitsweise sowie ein hohes Maß an Selbstorganisation, Belastbarkeit, Ehrgeiz und Flexibilität sind Attribute, die Sie auszeichnen.
- Sie gehen zielorientiert sowie strukturiert vor und setzen Ihre Kommunikationsstärke sowie Ihr ausgeprägtes Verhandlungsgeschick überzeugend auf Deutsch und Englisch ein.
- Reisebereitschaft ist für Sie eine Selbstverständlichkeit.

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen einen modernen, attraktiven und sicheren Arbeitsplatz mit Perspektiven, spannende, abwechslungsreiche Aufgaben und Projekte, flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen sowie viel Raum für die Entwicklung und Entfaltung Ihrer persönlichen und fachlichen Stärken. Es erwartet Sie ein angenehmes Arbeitsumfeld in klimatisierten und mit aktueller Technik ausgestatteten Büros in verkehrsgünstiger Lage. Die Einarbeitungsphase mit eigenem Mentor ermöglicht Ihnen einen reibungslosen Start. Ihre Work-Life-Balance unterstützen wir durch ein flexibles Arbeitszeitsystem, 30 Tage Urlaub, Sonderurlaub und Homeoffice-Angebote. Abgerundet wird unser Angebot von einer attraktiven und leistungsorientierten Vergütung sowie weiteren Leistungen und Benefits. Überzeugen Sie sich selbst und lassen Sie uns gleich miteinander in Kontakt treten. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an job@diamos.com.