



WIR SUCHEN

# VERSTÄRKUNG FÜR UNSER TEAM!



## ACCOUNT MANAGER GEMEINSCHAFTSVERPFLEGUNG

(m/w/d) in Vollzeit

Verkauf von Softwarelösungen für die Gemeinschaftsverpflegung in  
Kliniken und Pflegeeinrichtungen

Wir sind ein mittelständisches Softwareunternehmen und unterstützen unsere Kunden mit innovativen, praxisnahen Lösungen. Für den Ausbau unseres Vertriebs suchen wir einen engagierten Account Manager, der hauptsächlich aus der Firmenzentrale in Rednitzhembach agiert als auch gelegentlich im Außendienst überzeugt.

### DAS WIRD DEIN NEUER JOB

- ✓ Aktive Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- ✓ Nutzung und Pflege des CRM-Systems als zentrales Arbeitsinstrument
  - ✓ Analyse von Kundendaten und Ableitung von Vertriebschancen
    - ✓ Eigenständige Durchführung von Produktpräsentationen
    - ✓ Erstellung, Nachverfolgung und Verwaltung von Angeboten
  - ✓ Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement und Marketing
    - ✓ Aktive Mitwirkung an Vertriebsaktionen und Kampagnen
    - ✓ Sicherstellung von Datenqualität und Prozessstandards
- ✓ Durchführung gelegentlicher Vor-Ort-Termine bei Bestands- und Neukunden

# ACCOUNT MANAGER GEMEINSCHAFTSVERPFLEGE

(m/w/d) in Vollzeit



Wir bieten dir eine abwechslungsreiche Tätigkeit in Festanstellung, mit Freiraum für eigenverantwortliches Handeln, gute Bezahlung und einen zukunftssicheren Arbeitsplatz in einem erfolgreichen, wachsenden Unternehmen. Über achtzig nette Kolleginnen und Kollegen freuen sich auf dich!

✉ **Alle Bewerbungen an Daniela Rupprecht:** [bewerbung@orgacard.de](mailto:bewerbung@orgacard.de)

## ► Das erwartet dich



Aktives Mitgestalten



Gesundheitsprävention



Weiterbildung



Kostenfreie Parkplätze



Firmenwagenregelung



Möglichkeit zum mobilen Arbeiten



Betriebliche Altersvorsorge



Flexible Arbeitszeiten



Teambuilding & Events



Attraktive Mitarbeiterpakete

- Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen
- Ein hochwertiges Softwareproduktportfolio mit echtem Mehrwert für Kunden
- Attraktives Vergütungsmodell inkl. erfolgsorientierter Bestandteile
- Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten und moderne Arbeitsmittel
- Individuelle Weiterbildungsangebote und ein kollegiales, wertschätzendes Team

## ► Das erwarten wir

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Software- oder IT-Umfeld
- Strukturierte Arbeitsweise, Eigeninitiative und Abschlussstärke
- Proaktive und serviceorientierte Arbeitsweise
- Freude an telefonischer Kundenansprache sowie gelegentlichen Außendienstterminen
- Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen
- Erfahrung mit Online-Meetings und den gängigen Plattformen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift