



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

(Senior) Account Manager Vertrieb (m/w)

Die geomer GmbH ist ein international tätiges, mittelständiges Unternehmen für GIS- und Geodatenlösungen mit Sitz in Heidelberg.

Zu unseren Kunden gehören namhafte Versicherungsverbände, Telekommunikationsanbieter und Behörden. Unser exzellenter Ruf gründet zum einen auf unserer hohen Fachexpertise in den Bereichen Geoinformatik, Naturgefahren und Risikomanagement sowie Location Analytics, zum anderen auf unserer hohen Kunden- und Serviceorientierung. Zugleich verfügen wir über starke Partner, unter anderem HERE Technologies und Esri, deren Produkte wir verkaufen.

Zur Verstärkung unserer Vertriebsaktivitäten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen (Senior) Account Manager (m/w), der die Verantwortung für unsere Vertriebsaktivitäten im Bereich Geodaten und Software-Lösungen übernimmt.

Ihre Aufgaben:

- Sie beraten und betreuen unsere Bestandskunden
- Sie beobachten den Markt, erkennen Potenziale, definieren Vertriebsziele, entwickeln Vertriebsstrategien und stimmen diese mit der Geschäftsleitung und dem Marketing ab
- Sie gewinnen Neukunden
- Sie verhandeln eigenständig Angebote und gestalten Lizenzverträge
- Sie vertreten geomer bei nationalen und internationalen Events unserer Partner

Kontakt

geomer GmbH
Corina Pecht

Im Breitspiel 11 B
69126 Heidelberg

Tel.: 06221 89458-11
Fax.: 06221 89458-79

E-Mail: jobs@geomer.de

Web: www.geomer.de



- Sie besuchen nach eigenem Ermessen Kunden, Messen, Kongresse und andere Veranstaltungen
- Mit dem Wissen über die Bandbreite des geomer-Leistungspotfolios setzen Sie alles daran, Ihre Vertriebsziele zu erreichen und halten dabei Ihre Verantwortung als Vertriebsberater mit dem Ziel der nachhaltigen Kundenzufriedenheit im Fokus

Ihr Profil:

- Mehrjährige Vertriebserfahrung – wünschenswert im GIS- oder Geodatenbereich, idealerweise beherrschen Sie das HERE Technologies und Esri Produktportfolio samt den Lizenzierungsmöglichkeiten aus dem Effeff
- Sie verfügen über ein fundiertes kaufmännisches Verständnis
- Sie arbeiten gerne eigenständig und stimmen dabei Ihr Handeln mit der Geschäftsleitung ab
- Sie sind rhetorisch versiert und können überzeugend und sicher auftreten
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Sie verfügen über ein feines Gespür für bislang noch nicht gehobene Geopotenziale in unterschiedlichen Branchen

Unser Angebot:

- Unbefristete Vollzeitstelle
- Attraktive Erfolgsbeteiligung
- Herausfordernde, abwechslungsreiche und spannende Aufgaben
- Interessante Kunden
- Beste Entwicklungsmöglichkeiten in einem hochmotivierten Team
- Komfortable Arbeitsbedingungen mit flachen Hierarchien und kurzen Wegen

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung – mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin!