

SALES MANAGER (W/M/D)

Vollzeit, zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Du bist motiviert, möchtest Verantwortung übernehmen und eigene Ideen ein- und voranbringen? Dann bist du bei uns richtig!

Deine Aufgaben

- B2B-Vertrieb der Identifizierungslösungen der AUTHADA mit Fokus auf die Finanz- und Versicherungsindustrie, sowie Telekommunikation
- Aufbau und Ausbau von Geschäftsbeziehungen und eigenständige Analyse von Sales Leads
- Durchführung von Akquise-Terminen und Präsentationen bei Corporate Leads
- Erweiterung des Kundenportfolios - Entwicklung von Vertriebsstrategien für neue Kundensegmente und Märkte Vorbereitende Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung

Dein Profil

- Abgeschlossenes Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung
- Du bringst mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb und Projektmanagement mit, bevorzugt im Bereich API/ B2B-Softwarelösungen für die Finanzindustrie
- Lösungsorientiertes Arbeiten liegt dir
- Kundenorientiertes, unternehmerisches Denken und Handeln
- Verantwortungsbewusst und teamfähig
- Textsicherheit und sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Offene, positive Ausstrahlung
- Souveränes, verbindliches Auftreten

Du findest unsere Werte und was wir tun richtig gut? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung. Deine Ansprechpartnerin ist:

*Ulrike Schemann-Bürger.
Human Resources & Teamassistenz
karriere@authada.de
+ 49 6151 27525 03*