

# Senior Accountmanager (m/w/d)

## Standorte

Berlin, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Karlsruhe, Leinfelden-Echterdingen, München

## Über uns

Zielgerichtet, zugewandt, direkt begeistert! Mit unseren rund 250 Mitarbeitern, an 9 Standorten in Europa, helfen wir unseren Kunden die Potenziale der Digitalisierung auszuschöpfen und ihr Geschäft voranzubringen. Wie das geht? Wir stehen für maßgeschneiderte IT-Beratung, Softwareentwicklung und Begleitung hin zu agilen Unternehmensorganisationen. Unsere Projekte werden zu 100 % agil umgesetzt, denn bei uns ist ‚Agilität‘ nicht nur ein Schlagwort. Sie ist Teil unserer DNA! Unseren Erfolg verdanken wir dabei jedem einzelnen Mitarbeiter. Ihre Kompetenz ist das Fundament, auf dem wir aufbauen. Für den Erfolg unserer Kunden entwickeln wir uns weiter – Tag für Tag!

## Interessiert?

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung (PDF) mit Angabe des Gehaltswunsches und möglichem Eintrittstermin an [karriere@novatec-gmbh.de](mailto:karriere@novatec-gmbh.de).

## Novatec Consulting GmbH Human Resources

Dieselstraße 18/1  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel.: +49 711 22040-700  
[www.novatec-gmbh.de/karriere](http://www.novatec-gmbh.de/karriere)

## Ihre Herausforderungen

Als Teil des Account Management Teams verantworten Sie die professionelle Betreuung und Weiterentwicklung aktiver Kundenbeziehungen sowie die Akquisition neuer Kunden. Sie verstehen die strategischen Herausforderungen der Märkte, auf denen unsere Kunden mit ihren Leistungen und Produkten agieren. Durch Ihr exzellentes Beziehungsmanagement verschaffen Sie sich in kürzester Zeit Zugang zu den relevanten Personen und Entscheidungsträger beim Kunden, auch auf Senior Management Level. Sie sind aktiv und präsent auf Kundenveranstaltungen und vertriebsrelevanten Events.

Mit Ihren Erfahrungen in der Kunden- und Marktbearbeitung erkennen Sie zukünftige Marktpotentiale und unterstützen so in Zusammenarbeit mit unseren Business Areas die Weiterentwicklung unseres Portfolios in den Bereichen Consulting und Software Engineering.

## Ihr Profil

- Sie sind B2B Vertriebsprofi mit mehrjähriger Berufserfahrung und nachweislichen Erfolgen im Verkauf erklärungsbedürftiger Beratungs- und Softwarelösungen in den Branchen Automotive/Manufacturing oder Financial Services
- Sie arbeiten selbstständig und teamorientiert
- Sie verfügen über exzellente Kommunikations- und Networking-Skills in deutsch und englisch sowie über souveränes Auftreten auf allen Ebenen
- Sie erkennen Markttrends und Kundenbedarfe dank Ihrer Branchen- und Methodenerfahrung und können auch interne Kunden überzeugen
- Sie besitzen ausgeprägte analytische Fähigkeiten und das nötige Gespür für Details
- Ein hoher Qualitätsanspruch und ein agiles Mindset zeichnen Sie aus

## Warum Novatec

Bei uns haben Sie die Möglichkeit, Ihr aktuelles Vertriebs-Know How bei spannenden Kunden einzubringen und einen großen persönlichen Gestaltungsspielraum. Wir geben Ihnen Zeit, Ihr Wissen intern und extern weiterzuentwickeln und die Gelegenheit, dieses als Speaker auf Konferenzen – auch international – zu teilen. Wir wachsen kontinuierlich und eröffnen Ihnen dadurch die Chance, Ihre Karriere selbst zu gestalten. Mit SMILE haben wir ein funktionierendes Ideenmanagement, das aktiv von unseren Mitarbeitern gesteuert und umgesetzt wird. Uns alle verbindet der Spaß an der gemeinsamen Arbeit und wir finden viele Gelegenheiten, dies auch zu feiern. Werden Sie ein Teil unseres Teams! Wir freuen uns auf Sie!