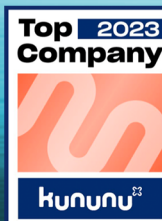


Wir halten Ausschau nach dir!



Key Account Manager / Sales Manager (m/w/d)

Wir sind auf der Suche nach einer engagierten Persönlichkeit, die unser Team verstärkt. Die MoovIT GmbH besteht aus 50 talentierten Fachleuten im Bereich Video und IT und hat ihren Sitz in Köln-Mülheim, genauer gesagt in der Schanzenstraße 29. Unser Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung und Unterstützung von Workflow-Lösungen im Bereich Postproduktion, Nachrichten und Archivierung, die die Schnittstelle zwischen Video und IT nutzen. Neue Geschäftsfelder für die Industrie werden mit Web-to-Video Lösungen, Lokalisierungen, Remote-Schnittsystemen und Videohosting entwickelt. Unsere Kunden sind Sendeanstalten, Produktionshäuser, Agenturen, Industrie und Sportveranstalter. Damit sitzt Du bei uns nicht nur vor dem Schreibtisch, sondern bekommst auch die Gelegenheit unsere Kunden vor Ort zu besuchen, um zusammen Lösungen zu entwickeln oder ihn bei einem Event wie beispielsweise der Fußball WM oder EM zu unterstützen. Deine Work-Life-Balance ist uns wichtig! Deshalb bieten wir flexible Arbeitszeit und ein entspanntes Arbeitsklima mit viel Teamspirit! Möchtest du Teil unseres Teams werden?

Und jetzt zu Dir:

- Du bist selbstständig, zielstrebig und kommunikativ und suchst nach eigenverantwortlichen und teamorientierten Aufgabenstellungen
- Du hast einen B2B-Hintergrund und mindestens 3 Jahre Erfahrung im Vertriebsmanagement eines mittelständigen Unternehmens
- Du hast nachgewiesene Vertriebserfahrung in den Bereichen digitale Transformation, Multiprodukt- und Lösungsvertrieb (Cloud, Software, SaaS, PaaS) und Medien
- Du hast Erfahrung im Vertriebsaufbau und der strategischen Vertriebssteuerung
- Du überzeugst als erfahrene und strategische Person mit der Fähigkeit als Change-Agent für unsere Kunden zu agieren
- Eine hohe Kundenorientierung ist dir wichtig, du bist sozialkompetent und weißt, wie du intern sowie extern vertrauensvolle Beziehungen aufbaust
- Du hast einen qualifizierenden Abschluss, ein Studienabschluss ist von Vorteil
- Du hast sehr gute Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift



Das sind Deine Aufgaben bei uns:

- Du verantwortest den gesamten Verkaufsprozess; von der Angebotserstellung über die Lösungs- und Preismodellierung bis hin zu Erstellung von Aufträgen sowie deren Präsentation beim Kunden und der Vertragsverhandlung
- Du steigerst das Umsatzvolumen, indem du Angebot und Nachfrage, wechselnde Trends, wirtschaftliche Indikatoren und Wettbewerber ständig beobachtest
- Du erstellst Verkaufsprognosen, Account-Statusberichte und strategische Pläne für das Neugeschäft und Accountmanagement
- Du hast das nötige Fachwissen, um Kundenbedürfnisse, Budgets, Strategien, und Ziele zu identifizieren und zu verstehen
- Aktive Neukundenakquise und nachhaltiger Ausbau der Marktposition und unseres Kundenstamms
- Du bringst strategische Ideen und Konzepte im Bereich Video und Social Media mit in das Daily Business
- Du verfügst über das nötige Fachwissen, um proaktiv verschiedene Kundenstämme einzustufen und Schwellenwerte nach Region festzulegen

Das erwartet Dich bei uns:

- Ein internationales Team, das nach agilen Prinzipien lebt, sich konstant selbst herausfordert und weiterentwickelt
- Freue dich auf eine offene Unternehmenskultur ohne Dresscode mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen im dynamischen Umfeld der Medienbranche
- Für Deine Verpflegung wird gesorgt – u.a. kostenlose Getränke und Obstkörbe
- Jobticket, Job-Rad, Vermögenswirksame Leistungen und ein überdurchschnittlicher Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Exklusive Mitarbeiter-Benefits, wie beispielsweise eine Spenditkarte und Erholungsbeihilfe
- Ein MacBook und iPhone mit Vertrag; auch zur privaten Nutzung
- Flexible und familienfreundliche Arbeitszeitgestaltung; mobiles Arbeiten ist auch möglich
- Ein ergonomisch eingerichtetes Office und Ausstattung fürs Home-Office
- Gute Verkehrsanbindung und ein kostenfreier Parkplatz
- Zukunftsorientierter Arbeitsplatz mit Raum für eigene Ideen
- 30 Urlaubstage und die Möglichkeit zur individuellen Vereinbarung eines Sabbaticals

Bewirb dich jetzt:

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, dann melde Dich mit Deinen Bewerbungsunterlagen inklusive Lebenslauf, Zeugnissen und Deinem frühestmöglichen Eintrittstermin bei uns.

Bitte sende die Bewerbungsunterlagen an folgende Adresse:

MoovIT GmbH, Lilli Zervos, Schanzenstraße 29, 51063 Köln

Tel: 0221-30 200 222

Mail: bewerbung@moovit.de

www.moovit.de