



https://asocio.de/?post_type=jobs&p=1851

Key Account Manager Immobilienwirtschaft Region Berlin / Brandenburg (m/w/d)

Beschreibung

Unser Klient gehört zu den großen Namen in der Verbrauchserfassung und Verbrauchsabrechnung in der Immobilienwirtschaft. Familiengeführt und mit langer Tradition verbindet man hier Zuverlässigkeit und technischen Fortschritt mit Unternehmergeist – Mittelstand im besten Sinne

Ein bestehender Kundenstamm aus dem Umfeld von Wohnungsgesellschaften, WEG's und Bauträgern im Stadtgebiet Berlin sowie dessen Umland werden von Ihnen in Folge einer Stellennachbesetzung aktiv und langfristig betreut. Als Ergebnis einer intensiven Kundenbindung bieten Sie innovative Messprodukte, Abrechnungs- sowie IT-Dienstleistungen an und entwickeln bestehende Verträge weiter.

Als zielorientierter, strukturierter und im Abschluss sicherer Vertriebler (m/w/d), den Focus auf den Kunden gerichtet, nutzen Sie die internen Schnittstellen zum Vertriebsinnendienst sowie der Technik. Sie delegieren Teilbereiche Ihrer Arbeitsergebnisse und verschaffen sich Zeit für Kundenbesuch.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Aktiver Vertrieb der Produkte und IT-Dienstleistungen an Hausverwaltungen, Bauträger, Planer, Wohnungsbaugesellschaften und -genossenschaften
- Intensivierung der bestehenden Kundenbeziehungen und systematischer Ausbau der Potentiale bei Bestandskunden
- Gewinnung von Neukunden aus der Immobilienbranche vorwiegend im Außendienst
- Kaufmännische und technische Beratung für bedarfsgerechte Lösungen
- Umsetzung von Vertriebsstrategien und des Qualitätsanspruches
- Analyse der Marktsituation und des Wettbewerbs, Potentialerschließung, aktive Weiterentwicklung des Vertriebsbereichs

Qualifikationen / Anforderungen

- Abgeschlossenen kaufmännische oder technische Ausbildung
- Einschlägige Erfahrung im (Außendienst-) Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten und Dienstleistungen, gerne auch als Quereinsteiger mit technischem Hintergrund
- Erfahrungen im Bereich Wohnungswirtschaft sind von Vorteil
- Starke Persönlichkeit mit ausgeprägter Eigeninitiative, überaus kundenorientiert, stets zuverlässig und engagiert im Denken und Handeln
- Verhandlungssicheres und verbindliches Auftreten mit zielsicherer Abschlussstärke
- Gute MS-Office – idealerweise SAP-Kenntnisse (SD, CRM)

Leistungen der Anstellung

Arbeitgeber

asocio

Arbeitspensum

Full-time

Start Anstellung

nach Vereinbarung

Dauer der Anstellung

Unbefristet

- Sicherer Arbeitsplatz im stabilen, innovativen Mittelstand
- Entwicklungsfreudiges, förderndes und innovationswilliges Umfeld
- Sehr gute Einarbeitung, beste Entwicklungsmöglichkeiten
- Geregelte, flexible Arbeitszeiten
- Umfassendes Gehaltspaket

Kontakte

Senior Consultant Sarah Jäckel freut sich auf Ihre Bewerbung und ein Gespräch mit Ihnen.

Sarah Jäckel

Senior Consultant

sarah.jaeckel@asocio.de

Telefon 0170 – 2366101