

Die TIME for kids Informationstechnologien GmbH, gegründet im Jahr 2001, berät Bildungsinstitutionen hinsichtlich der Ausstattung der Schulen mit IT-Infrastruktur, digitalen Lern-Management-Systemen, Bildungsinhalten und Software. Der Schulrouter Plus mit integriertem Antivirus und Schulfilter ist der Standard im Bereich Netzwerksicherheit und Bildungsinternet für deutschsprachige Schulen.

Zur Unterstützung unserer Vertriebsabteilung suchen wir ab sofort einen dynamischen und motivierten

Key Account Manager im Außendienst (m/w)

Ihre Aufgaben:

In der verantwortungsvollen Position des Key-Account Manager im Außendienst sind Sie das persönliche Gesicht der Marke TIME for kids. Ihre Hauptaufgabe liegt im Vertrieb des gesamten TIME for kids Produkt- und Dienstleistungsportfolios. In Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst sowie der zentralen Vertriebssteuerung planen und koordinieren Sie Ihre Kundentermine und Folgeaktivitäten. Unterstützung erhalten Sie darüber hinaus aus dem Backoffice und dem technischen Support.

Souverän und verantwortungsbewusst übernehmen Sie die folgenden Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden sowie Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden vor Ort
- Aktiver Vertrieb des gesamten Lösungs- und Serviceportfolios
- Eigenständiges Planen und Vereinbaren und Durchführen von Kundenterminen
- Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsverhandlungen
- Erstellung, Steuerung und Überwachung von Angeboten mit Unterstützung des Backoffice
- Projektbetreuung, Dokumentation und Aktualisierung von Kundeninformationen im CRM-System
- Zuverlässige Forecast-Erstellung
- Verantwortung für die Einhaltung von Umsatz- und Ergebniskennzahlen

Ihr Profil:

Sie sind reisefreudig, selbstbewusst, sprachfähig, aber können noch besser zuhören und lassen jeden Kunden Ihren Spaß an der Vertriebsarbeit spüren. Auch in unbequemen Situationen stellen Sie sich den Anforderungen der Kunden und gehen lösungsorientiert und nachhaltig auf ihn ein. Sie arbeiten strukturiert und sorgfältig, sind diszipliniert, belastbar und lernfähig. Sie denken ganzheitlich, betriebswirtschaftlich und nachhaltig. Sie besitzen ein gutes Grundverständnis oder noch besser erweitertes Wissen im Bereich IT-Netzwerke, Security, Router, Server, Softwaresysteme und Mediendistribution. Idealerweise haben Sie bereits Erfahrung im deutschsprachigen Education-Bereich gesammelt.

Was Sie sonst noch mitbringen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium aus den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbar, auch möglich: abgeschlossene kaufmännische/ technische Ausbildung z. B. als IT-Systemkaufmann/-frau und Berufserfahrungen im beschriebenen Aufgabengebiet
- Sicherer Umgang mit MS Office und dem Internet
- IT-Kenntnisse von Produkten im Bereich Server, Router, Netzwerke, etc. sowie Software
- Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen, Warenwirtschaftssystemen
- Kenntnisse im Marktsegment Öffentliche Auftraggeber wünschenswert
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Sicherer und freundlicher Umgang mit Kunden persönlich sowie am Telefon
- Gepflegtes und sympathisches Auftreten
- Analytisches Denkvermögen und strukturierte Arbeitsweise
- Team- und Kooperationsfähigkeit sowie Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein

Wir bieten Ihnen dafür:

- Eigener ausbaufähiger Verantwortungsbereich mit Perspektive
- Hochwertige und bei der Zielgruppe etablierte Produkte
- Professionelle Unterstützung durch das Backoffice, Vertriebsinnendienst und Supportteam
- Herausfordernde Tätigkeit
- Mitarbeit in einem professionellen und erfolgreichen Team
- Ein dynamisches Unternehmen in einem spannenden, aktuellen und gesellschaftlich sinnvollen Betätigungsumfeld
- Bezahlung auf Verhandlungsbasis: fixe und variable Vergütung
- Komplette IT-Infrastruktur für das Homeoffice
- Außendienst-PKW

Wenn Sie diese Position mit Ihrem persönlichen Engagement ausfüllen können, möchten wir Sie sehr gerne kennenlernen. Senden Sie dazu bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, wenn möglich in einem PDF-Dokument, unter Angabe der **Kennziffer AC**, Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins ausschließlich per E-Mail an:

TIME for kids Informationstechnologien GmbH
Personalabteilung
Andreas Klett
Gubener Str. 47
10243 Berlin
E-Mail: bewerbung@time-for-kids.de