



DEXTRADATA SUCHT AB SOFORT
ZUR UNTERSTÜTZUNG UNSERES VERTRIEBS-TEAMS EINEN:

Account Consultant (m/w/d) in Vollzeit | unbefristet | Standort Essen

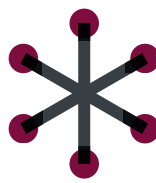
Deutsche Unternehmen haben die Bedeutung der Digitalisierung erkannt, allerdings hakt es oft noch bei der Umsetzung. Um die digitale Transformation auch in Deutschland voranzutreiben, benötigen wir Unterstützung. Für unser Vertriebs-Team suchen wir daher begeisterte Mitarbeiter, die gemeinsam mit uns die Zukunft der modernen und mobilen Arbeit gestalten möchten.



STANDORTE
Essen, Hamburg,
München



**UNTERNEHMENS-
KULTUR**
über 130 hochmotivierte
Mitarbeiter/innen,
gute Teamarbeit, gelebte
Personalentwicklung



KOMPETENZEN
Modern Work & Process Automation
Business Consulting & Analytics
Software Development
Data Center Consulting & Services



KLIENTEN
große und mittelständische
Unternehmen aus
unterschiedlichsten Branchen



ANSATZ
vertrauensvolle und lang-
fristige Zusammenarbeit
mit Klienten und Partnern



Die DextraData GmbH ist ein IT-Beratungshaus mit den Schwerpunkten IT-Consulting, Solution Integration und Software Engineering. Unsere Kunden kommen aus den Bereichen Industrie, Dienstleistung, Handel, Banken und Versicherungen. Das Ergebnis unserer Arbeit ist stets eine maßgeschneiderte Individuallösung entsprechend den Anforderungen des Kunden.

Ihre Aufgaben

- Vertrieb unserer eigenen, hochwertigen Softwareprodukte sowie von Managed Service Leistungen und IT-Infrastrukturlösungen
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen
- Aufbau von Management Kontakten bis zum C-Level
- Kosten- und Preiskalkulation in Abstimmung mit den Business Units
- Aufnahme, Qualifizierung und Konkretisierung der Kundenanforderungen
- Angebotserstellung

Ihr Profil

- abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- mehrjährige Berufserfahrung in der IT-Branche, z. B. bei Herstellern, Distributoren oder Systemintegratoren insbesondere im Softwarebereich wünschenswert
- ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Spaß am Umgang mit Menschen
- Abschlussstärke, hohe Eigenmotivation und den Willen, etwas zu bewegen
- ein hohes Maß an Flexibilität sowie eine stark ausgeprägte Kundenorientierung
- verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind wünschenswert
- Kenntnisse in Microsoft Dynamics CRM sind wünschenswert
- analytische und strukturierte Arbeitsweise sowie die Fähigkeit zur Entwicklung von Kundenstrategien
- selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise



Wir bieten Ihnen

- Eigenverantwortung und Raum zum selbstständigen Arbeiten
- ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld
- maßgeschneiderte Weiterbildungsangebote
- ein dynamisches Team mit sympathischen Kollegen
- kurze Kommunikationswege und eine konstruktive Feedback-Kultur
- eine teamorientierte Arbeitsatmosphäre und ein sehr gutes Betriebsklima
- einen zentral gelegenen Arbeitsplatz mit guter Verkehrsanbindung im belebten Essen-Rüttenscheid
- Homeoffice-Möglichkeiten und flexible Arbeitszeit-Modelle
- tolle Services für unsere Mitarbeiter: Arbeitgeberzuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, vergünstigte Mitgliedschaft im Fitnessstudio, Firmenfahrrad, Zuschüsse zu Kita-Beiträgen, individuelle Technikausstattung und vieles mehr

Senden Sie Evin Camkiran Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an jobs@dextradata.com mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.



Über manche Erfolge freut man sich besonders: DextraData ist Top-Innovator 2018

Beim TOP 100-Innovationswettbewerb wurde DextraData als »Top-Innovator 2018« und mit dem bestmöglichen Rating »A+« für das Innovationsmanagement ausgezeichnet. In den Kategorien »Innovationsklima« und »Innovationsförderndes Management« gelang sogar der Sprung unter die Top 10 des gesamten Wettbewerbs, in der Kategorie »Innovative Prozesse und Organisation« schnitt DextraData mit einer weiteren »A+«-Bewertung überdurchschnittlich ab.

Jetzt mehr erfahren. »