

Junior Account Manager (m/w)

Abteilung:	Supplier Sales
Manager:	Director Global Supplier Sales
Standort:	Bonn, NRW
Stunden:	40 Stunden / Woche

Überblick

Wir sind ein kleines Team, das Grosses bewirken möchte. Als Junior Account-Manager (m/w) mit ausgeprägtem Serviceverständnis, sind Sie der erste Ansprechpartner für unsere Kunden in Europa.

Sie kennen die Anforderungen von Neu- und Bestandskunden und können diese beim Einsatz unserer Produkte unterstützen. Sie kommunizieren effizient mit den Kunden und unseren internen Teams, um eventuelle Probleme der Kunden besser erkennen und lösen zu können.

Aufgaben

- Sie arbeiten mit allen relevanten Abteilungen zusammen, um Ihre Kunden erfolgreich zu unterstützen
- Sie erfassen und analysieren die erforderlichen KPI's während des gesamten Vertriebsprozesses
- Sie behalten bei Ihrer Arbeit immer die Finanzziele im Blick
- Sie pflegen nachhaltige Kundenbeziehungen, um Anforderungen besser zu verstehen und zu erfüllen.
- Sie führen Telefonkonferenzen durch, um weitere Wachstumsmöglichkeiten zu ermitteln
- Sie erstellen regelmäßige Berichte zu den von Ihnen betreuten Accounts
- Sie administrieren die firmeninterne CRM Datenbank und begleiten den monatlichen Rechnungsabschluss an unsere Finanzabteilung für den Rechnungsversand an unsere Kunden

Voraussetzungen

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung von > 2 Jahren in der Kundenbetreuung, idealerweise im Account-Management oder Inside Sales
- Kommunikationsstärke und Spaß am direkten Kundenkontakt
- Eigeninitiative und Zielstrebigkeit mit Sinn für Humor
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office Paket
- Englisch fließend in Wort und Schrift

Bewerbung

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und frühestmöglichen Eintrittstermin an angela.torke@proactis.com