



Als Account Manager sorgst du für eine exzellente Betreuung unserer internationalen Bestandskunden und treibst gezielt Cross- und Upselling-Potenziale voran. Du unterstützt unsere Kunden dabei, die Lösungen von Ingentis erfolgreich und effizient einzusetzen. Dabei arbeitest du eng mit unseren Consulting-, Produkt- und Marketingteams zusammen und entwickelst ein tiefes Verständnis für die individuellen Anforderungen deiner Kunden.

Wir sind die Experten in Org Analytics, Org Design und Org Charts. Und auch sonst ein ganz cooler Haufen! Wir sind alle per Du und verbringen auch abseits der Arbeit Zeit miteinander – sei es an den hauseigenen Kicker-, Tischtennis und Billardtischen, am Golf-Simulator (den gibt's wirklich!), oder bei anderen Mitarbeitererevents. Corporate Benefits (Massage, Obst und Eis – kostenlos, versteht sich) und attraktive Zusatzleistungen (Steuerfreier Sachbezug, Option auf Firmenwagen, Bikeleasing, ...) sowie moderne Büroräume und eine top IT-Ausstattung sind bei uns selbstverständlich.

Die Ingentis Holding GmbH ist ein international agierendes Unternehmen mit Sitz in Nürnberg. Mit unserer Mission "Bringing Potential to Life" begleiten wir seit über 20 Jahren weltweit 2.000 Kunden mit unseren Softwarelösungen und Beratungsleistungen dabei, ihr gesamtes Potenzial zu erkennen und das Leistungsvermögen ihrer Organisationen und Mitarbeiter besser auszuschöpfen.

JETZT BEWERBEN

Deine Aufgaben

- Du betreust eigenverantwortlich unsere internationalen Bestandskunden, berätst sie strategisch zu unserem Produktportfolio und identifizierst systematisch Cross- und Upselling-Potenziale.
- Du präsentierst unsere Softwarelösungen im internationalen Kontext, führst Online-Demos, Webinare und Produktpräsentationen durch.

- Du gehst proaktiv auf deine Kunden zu, analysierst ihre Anforderungen und entwickelst Maßnahmen zur langfristigen Steigerung von Kundenzufriedenheit, -bindung und -wert.
- Du bringst strukturiertes Kundenfeedback in die Produktentwicklung ein und leistest so einen aktiven Beitrag zur kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Lösungen.
- Du arbeitest eng mit Consulting, Produktmanagement und Marketing zusammen, um internationale Marktpotenziale zu erkennen und gezielt auszuschöpfen.

Dein Profil

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im technischen, betriebs- oder sozialwissenschaftlichen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung in der B2B-Kundenbetreuung – z.B. als Customer Success Manager, Account Manager oder im (Pre-)Sales – idealerweise im internationalen Umfeld.
- Du bringst ein ausgeprägtes Gespür für Kundenbedarfe mit, arbeitest lösungsorientiert und erkennst Cross- und Upselling-Chancen souverän.
- Du kannst komplexe Softwarelösungen verständlich vermitteln, arbeitest analytisch und strukturiert.
- Du agierst selbstorganisiert, übernimmst Verantwortung und hast Freude daran, Kunden nachhaltig erfolgreich zu machen.
- Du sprichst fließend Englisch und Deutsch – weitere Sprachen sind ein Plus.

Das ist bei uns selbstverständlich

- Flexible Einteilung der Arbeitszeit
- Bis zu 32 Tage Urlaub
- Corporate Benefits
- Steuerfreier Sachbezug
- Anteiliges Arbeiten aus dem Homeoffice möglich
- Moderne Büroräume mit höhenverstellbaren Schreibtischen
- Möglichkeit zu Firmenwagen, Bikeleasing oder BAV
- Gemeinsame Firmenevents und Aktivitäten, wie Kicker, Billard, Poker, Sport
- Kostenlose Softgetränke, Kaffee, Obst, Schokolade, Eis, Massagen

- Wir sind alle per Du

Dafür steht Ingentis

- Du bist Teil eines humorvollen Teams - mal tiefsinnig, mal durchgeknallt
- Du hast ein breites Aufgabenspektrum, das du auf deine Stärken zuschneidest
- Du arbeitest stark eigenverantwortlich und bringst etwas voran
- Du bist im engen Kontakt zu den Projekt- und Produktverantwortlichen und bekommst deinen Erfolg unmittelbar mit – deine Leistung und nicht dein Titel zählt
- Du kannst deinen Spleen ausleben, sei es das Kuscheltier, ein Nerd-Spielzeug oder dein Beat auf den Ohren
- Du genießt viel Vertrauen
- Du bist uns wichtig - auf deine Belange gehen wir ein

JETZT BEWERBEN



Bei Fragen steht dir Marcel Aflatoun sehr gerne unter people@ingentis.com zur Verfügung.

Ingentis Holding GmbH,
Raudtener Str. 7, 90475 Nürnberg
www.ingentis.de

Mach dir deinen eigenen Eindruck von Ingentis auf <https://www.ingentis.de/>