



Sales Manager - Kanzlei.Suite

Wir suchen einen erfahrenen Sales Manager, welcher unsere Vertriebsprozesse aktiv mitgestalten möchte, unseren Kunden die Vorteile unserer Software darlegt und zusammen mit dem Marketing neue Vertriebsformate etabliert.

Wir sind die Experten in People 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 Kanzlei.Suite GmbH, eine Tochtergesellschaft von Ingentis, bietet spezialisierte Softwarelösungen für das Management von Steuerberatungskanzleien an. Ihre Produkte automatisieren und optimieren Prozesse wie Kapazitätsplanung, Controlling und Zeiterfassung. Durch die nahtlose Integration in bestehende Systeme wie DATEV steigert Kanzlei.Suite die Effizienz und Produktivität in der steuerberatenden Arbeitsumgebungen erheblich.

JETZT BEWERBEN

Deine Aufgaben

- **Kundenakquise:** Du identifizierst und gewinnst aktiv neue Kunden für unsere Softwarelösungen.
- **Kundenberatung:** Du analysierst den Bedarf des Kunden und berätst das Management von Steuerberatungskanzleien zu den Vorteilen unserer Softwareprodukte.

- **Präsentation:** Du präsentierst unsere Software sowohl online als auch vor Ort, beispielsweise auf Messen, und schaffst beim Kunden ein Verständnis für den Mehrwert unserer Lösungen.
- **Verhandlungsführung:** Du erstellst Angebote und führst Vertragsverhandlungen mit potenziellen Kunden bis zum erfolgreichen Abschluss.
- **Kundenbetreuung:** Du pflegst und baust bestehende Kundenbeziehungen aus, um langfristige Partnerschaften zu sichern.
- **Vertriebsstrategie:** Du entwickelst und implementierst Vertriebsstrategien zur Steigerung der Absatz- und Umsatzzahlen.
- **Marktanalyse:** Du beobachtest Markt- und Verkaufstrends und leitest daraus Maßnahmen zur Neukundengewinnung ab.
- **Vertriebscontrolling:** Du analysierst Umsätze und Verkaufszahlen und berichtest regelmäßig an die Geschäftsführung.
- **Teamarbeit:** Du arbeitest eng mit dem Marketing zusammen, um neue Vertriebswege zu etablieren und Verkaufsförderungsmaßnahmen zu koordinieren.

Dein Profil

- **Ausbildung:** Du verfügst über eine passende Vorbildung, beispielsweise ein abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung.
- **Berufserfahrung:** Du bist seit mehreren Jahren erfolgreich im Softwarevertrieb tätig, idealerweise in der DATEV-Welt bzw. der Steuerberatungsbranche.
- **Technische Affinität:** Du hast Freude daran, dich in neue Software und Systeme einzuarbeiten.
- **Vertriebskompetenz:** Du bist interessiert an der Neukundengewinnung und kannst dich gut selbst organisieren.
- **Auftreten:** Unser Kundensegment ist anspruchsvoll; daher sind ein souveränes, gefestigtes und eloquentes Auftreten von Vorteil.
- **Sprachkenntnisse:** Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, die es dir ermöglichen, sicher und angemessen mit unseren Kunden zu kommunizieren.

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 Kuschtier, 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 Aflatoon sehr gerne unter +49 911 989759 627 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/>