



## (Junior) Account Executive Territory (m/w/d) SaaS Sales

Als **(Junior) Account Executive Territory (m/w/d)** mit dem Fokus auf Business Development Aktivitäten beschäftigst Du Dich zusammen mit dem Vertriebsteam und der Geschäftsführung mit der Weiterentwicklung unseres Inbound-orientierten Vertriebsansatzes. Nach intensiver Einarbeitung und in enger Zusammenarbeit mit unseren Head of Sales übernimmst Du Aufgaben in der Key-Account-Betreuung, im Rahmen des internationalen Wachstums sowie im alltäglichen Verkaufsprozess unserer mehrfach prämierten und innovativen BIC Plattform.

### Deine Aufgaben

- Betreuung von Bestandskunden sowie erste Akquisitionen von Neukunden
- Präsentation unserer BIC Produkte bei Interessenten sowie Kunden vor Ort oder online
- Entwicklung neuer Absatzkanäle in Zusammenarbeit mit den Head of Sales BPM DACH
- Übernahme von diversen Aufgaben im Rahmen der weiteren Internationalisierung (z. B. Präsentation von Produkten in internationalen Projekten, Schulung von neuen Mitarbeitenden, etc.)
- Unterstützung der Head of Sales BPM DACH im Bereich Customer Success Management

### Dein Profil

- Du hast eine Passion für B2B-Vertrieb
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften / BWL, Sales Management oder Vergleichbares
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in einem Software-Unternehmen
- Proaktive, dynamische Vertriebspersönlichkeit mit Durchsetzungsvermögen
- Hohe IT-Affinität sowie technisches Verständnis
- Ausgeprägte Kundenorientierung
- Strukturiertes Arbeiten und starkes Qualitätsbewusstsein
- Schnelles Einstellen auf neue Situationen & flexibler Umgang mit geänderten Anforderungen
- Grundsätzliche Reisebereitschaft
- Idealerweise Erfahrungen mit MS Dynamics CRM
- Sehr gute Deutsch- und Englisch-Kenntnisse (min. B2 Niveau)

### Unsere Benefits

- Anspruchsvolle Aufgaben in einer zentralen Position des Vertriebs
- Unterstützung bei der persönlichen Weiterentwicklung durch z. B. interne oder externe Schulungen und Mentoring
- Ein sicherer Arbeitsplatz mit vielfältigen Entwicklungs- und Aufstiegschancen in Bochum
- Teamarbeit mit hohem Wissenstransfer
- Ein attraktives Gehaltsmodell und Sozialleistungen sowie Möglichkeit eines Firmenwagens
- Flexible Arbeitszeiten, flache Hierarchien, ein hochmotiviertes Arbeitsumfeld sowie eine offene und faire Unternehmenskultur
- Moderne, leistungsstarke Arbeitsumgebung und Arbeitsausstattung
- Optimale Einarbeitung und Home-Office Möglichkeit
- Freie Getränke, Kaffee und eigene attraktive Bürogebäude mit Fitnessraum und Fußballplatz

Bei GBTEC wirst du Teil eines motivierten und smarten Teams. Als eines der am stärksten wachsenden Unternehmen im Ruhrgebiet und einer der führenden Spezialisten für die Digitale Transformation, bieten wir dir optimale Karrierechancen und Weiterentwicklungsmöglichkeiten. Wir sind überzeugt davon, dass die Kombination aus freien Entfaltungsmöglichkeiten, Leidenschaft und Teamwork zu innovativen Bestleistungen führt. Wir bei GBTEC unterstützen unsere Kunden im nationalen sowie internationalen Umfeld mit fundiertem Know-how und einzigartigen Produkten in allen Bereichen der digitalen Transformation.

**Jetzt bewerben:** Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Deiner Gehaltsvorstellung über unser intuitives Bewerbungsformular auf der Karriereseite unserer Homepage <https://www.gbtec.com/de/unternehmen/karriere/stellenangebote/lk/junior-account-executive-territory-m-w-d-saas-1656622/> oder alternativ an [recruiting@gbtec.com](mailto:recruiting@gbtec.com).

Für Fragen steht Dir Frau Lisa Klatt unter 0234 97645-157 gerne zur Verfügung. GBTEC steht für gelebte Vielfalt und schätzt daher alle Bewerbungen, unabhängig der Nationalität, der ethnischen und/oder sozialen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität.