



code with attitude

Key-Account Manager*in / Salesmanager*in

Wir sind synyx aus Karlsruhe und suchen Dich für unseren Sales-Bereich.

Seit fast 20 Jahren entwickeln unsere kreativen und individuellen Köpfe, gemeinsam mit unseren Kund*innen aus Branchen wie Logistik, E-Commerce und E-Mobility, maßgeschneiderte Softwarelösungen. Um diese Aufgabe bestmöglich zu erfüllen, setzen wir auf die aktive Mitgestaltung aller Prozesse durch unsere Mitarbeiter*innen und nutzen Hierarchien nur dort, wo sie einen Sinn ergeben. Für unseren Sales-Bereich wünschen wir uns einen nachhaltigen Vertriebs Erfolg, der sich nicht an der Maximierung der Gewinne orientiert, sondern an der Optimierung unserer Möglichkeiten. Auf diesem Fundament bieten wir Dir die Chance, Dich in einem spannenden Softwareunternehmen einzubringen und die Entwicklung unseres zukünftigen Vertriebs Erfolgs federführend mitzugestalten.

Deine Aufgaben

- Du überzeugst von unseren Dienstleistungen im Bereich der agilen Softwareentwicklung und spiegelst unsere langjährige Expertise auf diesem Gebiet
- In Kooperation mit Deinen Kolleg*innen arbeitest Du an bereichsübergreifenden Stellen wie Human Relations oder der Unternehmenskommunikation und suchst aktiv den Austausch mit Entwickler*innen
- Du pflegst unsere bestehenden Kundenbeziehungen und siehst neuen Chancen offen entgegen
- Du baust gemeinsam mit uns Vertriebsprozesse auf und festigst sie an den nötigen Stellen
- Den Markt der Region beobachtest und überblickst Du im Besonderen, während Du potentielle Kunden als auch unsere Mitbewerber identifizierst

Dein Profil

- Du hast nachweisbare, kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Erfahrungen, idealerweise aus der IT-Branche
- In der Vergangenheit hast Du Sales-Prozesse entwickelt als auch begleitet und weißt wo sie einen echten Mehrwert stiften – und wo nicht
- Dein Wissen über Softwareentwicklung und die entsprechenden Tätigkeitsfelder übersteigen das allgemeine Grundverständnis
- In den letzten Jahren hast Du Erfahrungen in der Bestandskundenpflege sowie der Neukundengewinnung gesammelt und kannst diese effizient zur Geltung bringen
- Du kommunizierst offen und ehrlich, immer auf Augenhöhe und im Sinne der Transparenz
- Du wirbst nicht nur mit Berufstiteln, sondern mit echten Stärken und Fähigkeiten Deiner Kolleg*innen
- Für Dich ist Teamplay keine auferlegte Arbeitshaltung, sondern selbstverständlich

Was Dich erwartet

Bei synyx erwartest Dich eine offene und wertschätzende Kultur. Uns ist der persönliche Austausch bei einem unserer Firmenevents oder dem legendären Frühstyx genauso wichtig wie ein stetiger Wissenstransfer.

Du hast die Möglichkeit zwanzig Prozent Deiner Arbeitszeit in Projekte und Interessengruppen abseits deiner Rolle zu investieren, um Deine persönliche Entwicklung vielfältig wahrnehmen zu können. Ein Weiterbildungs- als auch Arbeitsplatzbudget, flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit auf Homeoffice sind Selbstverständlichkeiten.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung an jobs@synyx.de!

synyx GmbH & Co. KG

Adresse
**Gartenstraße 67
76135 Karlsruhe
Germany**

Telefon
+49 721 203823-0

E-Mail
info@synyx.de