



Die Personalbeschaffung in der IT ist ein wachsender Markt. Als Kenner des ganzen Spektrums von IT-Projekten bringen wir deutschlandweit projektbezogen auf Zeit oder zur Direktvermittlung Menschen und Unternehmen zusammen.

Zur Unterstützung und Förderung des internen Wachstums suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Frankfurt einen Account Manager (m/w), der Transparenz, große Entscheidungsfreiheit und einen hohen Teamgeist in einem Unternehmen schätzt.

## **Stellenangebot: Account Manager (m/w)**

Als erfahrene Vertriebspersönlichkeit tragen Sie wesentlich zum weiteren Wachstum der SOMI Solutions bei. Hierzu möchten wir Ihnen ebenso einen Teil unserer Bestandskunden anvertrauen sowie Sie für die Gewinnung von Neukunden beauftragen. Unterstützt werden Sie dabei durch unser Recruiting-Team als auch durch die Geschäftsführung, an die Sie in dieser Rolle direkt berichten. Dazu bieten wir Ihnen ein umfassendes Netzwerk und eine hochflexible IT-Infrastruktur. Unsere Kunden sind Unternehmen und Systemhäuser.

### **IHRE AUFGABEN**

- Recherche nach den richtigen Ansprechpartnern bei potenziellen Firmenkunden im Bereich IT und Überzeugung dieser in telefonischen sowie persönlichen Präsentationsterminen von einer Zusammenarbeit mit SOMI Solutions
- Identifizierung und Analyse der kurzfristigen ebenso wie der strategischen Anforderungen unserer Kunden
- Das im Vertrieb übliche Reporting
- Aktives Beziehungsmanagement und eine umfassende Betreuung für die Kunden
- Professionelle und erfolgreiche Verhandlung der Verträge auf Kunden- und Expertenseite
- Kompetenter Ansprechpartner der Kunden und eingesetzten Spezialisten für die gesamte Dauer des Besetzungsprozesses und darüber hinaus

### **IHRE QUALIFIKATION**

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium in einem technischen Studienfach oder einer vergleichbaren Ausbildung und haben eine Affinität zu technischen Zusammenhängen
- Mehrjährige Berufserfahrung im Account Management

- Huntermentalität – sie haben das Ziel vor Augen und lassen sich von Widerständen nicht entmutigen
- IT Allgemeinwissen bzw. die Bereitschaft sich dieses schnell anzueignen
- Sie arbeiten gerne eigenverantwortlich und sind durchsetzungsstark
- Sie besitzen Engagement und Motivation, Freude und Spaß am Umgang mit Menschen und eine positive Ausstrahlung
- Kenntnisse in Kickern „Tischfußball“ sind wünschenswert

## **UNSER ANGEBOT**

- Gewinnung und Ausbau neuer Kundenbeziehungen im IT-Umfeld
- Generierung neuer Aufträge bei Bestandskunden und hauptsächlich bei Neukunden
- Kreative Vertriebstätigkeit und Leadgenerierung vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss
- Management der gesamten Vertriebsaktivitäten für Ihren Neukundenstamm
- Kontinuierliches Beobachten und Analysieren der Markt- und Wettbewerbssituation
- Enge Zusammenarbeit mit Ihrem Vorgesetzten und Teammitgliedern
- Sie arbeiten in einem erfolgreichem Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Mehrstufiges, attraktives Prämien- und Provisionsmodell sowie Perspektiven

### **Sie konnten sich damit identifizieren und haben die passende Einstellung für diese Karriere?**

Dann gehen Sie den Schritt und werden Sie ein Teil von SOMI Solutions.

Senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an [bewerbung@somide.de](mailto:bewerbung@somide.de).

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne unter der Telefonnummer +49 69 47 89 18 90-13 zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Sie!