

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir dich für

Junior Sales & Account Management (w/m/d)

Vollzeit // Standort: Berlin, Mannheim, Hamburg, Remote/Home-Office

Wir sind Adtelligence - Softwareentwickler aus Leidenschaft.

Adtelligence ist ein Software as a Service Anbieter für Cloud basierte Vertriebs- und Marketing Lösungen. Die KI und Big Data Analytics Anwendungen unterstützen Enterprise Kunde bei der Personalisierung, Optimierung und Automatisierung der Kundenansprache und Vertriebs- und Marketingprozesse. Angefangen bei der Echtzeit Personalisierung des Kundenerlebnisses, über die Visualisierung von Kundenprozessen, bis zur intelligenten Kundenanalyse Anwendung mit künstlicher Intelligenz und Machine Learning, ist Adtelligence hier Innovationsführer. Die von Adtelligence entwickelte Software wurde mit dem Technology Pioneer Award des Weltwirtschaftsforums ausgezeichnet und erhielt von Deloitte den „FAST 50 Rising Star“, einen Innovationspreis für die wachstumsstärksten Unternehmen der deutschen Technologiebranche. Adtelligence war der erste Facebook Technologiepartner in Deutschland. Die Lösungen von Adtelligence wurden bereits bei über 100 namhaften Unternehmen aus Branchen wie Financial Services & Banking, E-Commerce, Energieversorger, Telekommunikation und Automotive integriert.

Wenn Big Data, künstliche Intelligenz und SaaS für Dich keine Fremdworte darstellen und Du Teil unserer Erfolgsgeschichte sein willst, dann bewirb Dich jetzt! Ein vielseitiges und spannendes Team freut sich auf Dich!

Dein Impact

- Als Sales Account Manager*in betreust du spannende europäische Marken aus den Branchen Financial Services, Telekommunikation, Energie, Automotive, eCommerce, Versicherung, uvm.
- Du bist Teil eines motivierten Teams und präsentierst und berätst Marketing- und Vertriebsmanager
- Von Onlinepräsentationen, über Konferenzen und Events bis hin zu Terminen vor Ort erarbeitest du mit unseren Kunden die Vision einer digitalen Zukunft
- Du erarbeitest mit dem Kunden Umsatzpotentiale, analysiert Kundensegmente und berätst sie bei der Strategie zur Steigerung ihrer Kundenerfolge

Dein Profil

- Du hast bereits Berufs- und Praxiserfahrung in den Bereichen Consulting, Kundenbetreuung, Vertrieb und Marketing
- Du hast bestenfalls solide Erfahrungen in Software-Verkauf oder Strategieberatung und kannst als Kompetenzträger*in beim Kunden auftreten
- Du holst den Kunden ab und schaffst es nachweislich, Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Du bist hochmotiviert, hast ein Macher-Mindest und Lust, mit uns zu wachsen
- Die Fähigkeit zur Priorisierung von Workloads und eigenständigem Timemanagement setzen wir voraus
- Du weißt mit PPT, Excel und Business- und Accountplänen umzugehen
- Du bringst neben Reisebereitschaft (nach Corona) viel Eigeninitiative, Risikobereitschaft und Erfolgswillen mit
- Ein sehr gutes Maß an mündlichen Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch setzen wir voraus

Das bieten wir Dir

- Die Chance, mit einem innovativen, schnelllebigen Unternehmen zu wachsen und in spannenden Themen aus den Bereichen Internet Technologie, Big Data und künstlicher Intelligenz mitzuwirken
- Karrieremöglichkeiten mit attraktiven Vergütungsmodellen und Provisionspaketen
- Kontinuierliche Vertriebs- und Produktschulungen mit unseren Top Sales Expert*innen
- Unser Vertrauen und jede Menge freie Gestaltungsmöglichkeiten, um Deine Aufgabe selbstständig und verantwortungsvoll zu übernehmen
- Flache Hierarchien und offene Kommunikation
- Arbeite in unserem neuen Büro in Berlin, Hamburg, Mannheim und/oder von zuhause aus

Wir bei Adtelligence lieben, was wir tun. Diese Begeisterung spiegelt sich in unserer Arbeit und in unserer Unternehmenskultur. Wir ermutigen alle Kolleg*innen, eigene Ideen einzubringen und fördern die persönliche wie auch gemeinsame Weiterentwicklung. Durch Freude an der Arbeit entsteht gemeinsamer Erfolg.

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann bewirb Dich mit deiner aussagekräftigen Bewerbung direkt über unsere Homepage <https://adtelligence.com/de/karriere>.