



Für unseren Standort in Darmstadt suchen wir Dich in Voll- oder Teilzeit als

## Account Manager (m/w/d)

BITWORKS – ein Team mit familiärer Atmosphäre, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen. Unser Kerngeschäft ist die Entwicklung und der Vertrieb von BITqms, einer Software für Unternehmenssteuerung, Prozessmanagement und Qualitätssicherung. Gemeinsam wollen wir mit unserem Ansatz „Einfach. Flexibel. Effizient. Zuverlässig.“ Großes erreichen - und dazu trägt jeder Einzelne seinen Teil bei. Wir bieten vielfältige Aufgabenbereiche rund um ein Produkt, das uns und unsere Kunden jeden Tag aufs Neue begeistert sowie flexible Arbeitszeiten, leistungsgerechte Bezahlung, sehr gute Aufstiegsmöglichkeiten – und Spaß bei der Arbeit.

Werde Teil unseres Teams und unterstütze unsere Kunden beim Arbeiten mit BITqms.

### Dein Profil

- Sicheres und sprachgewandtes Auftreten
- Hohe Reisebereitschaft
- Offenheit in Verbindung mit Durchsetzungsstärke
- Kenntnisse im Qualitäts- und Prozessmanagement sind wünschenswert
- Vertriebserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte/Softwarebranche von Vorteil
- Kaufmännische Ausbildung (gerne mit IT-Hintergrund) oder Studium

### Deine Aufgaben

- Präsentation und Verkauf der Software im eigenen Vertriebsgebiet
- Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden (Cross- und Upsellings)
- Vorbereitung und Durchführung von Online-Präsentationen und Vor-Ort-Terminen
- Angebotserstellung und -verfolgung
- Telefonische Leadgenerierung mit gezielten Kampagnen
- Erstellung von Vertriebskonzepten, Bedarfsermittlung und Marktanalyse
- Projektcontrolling der erzielten Verkäufe

Wir freuen uns auf deine Bewerbung mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung, dem frühest möglichen Eintrittstermin sowie der Referenz **BIT-01-479** an Christiane Ramm-Effenberger (jobs@bitworks.net).