

Die teknowlogy Group ist das führende europäische Marktanalyse- und Beratungsunternehmen für die IT-Branche. Unser Unternehmen fußt auf fundierten Inhalten, die Beratung liegt in unserer DNA. Mit mehr als 40 Jahren Markterfahrung und Niederlassungen in sieben Ländern sind wir der bevorzugte Partner von Business-Verantwortlichen und IT-Führungskräften bei ihrer Entscheidungsfindung.

Du brennst für neue Technologien und Sales? Mit unserer **Junior Sales Position (m/w) bieten wir dir einen Job, der deine Leidenschaften vereint.**

Für unseren Standort in München suchen junge, motivierte Mitarbeiter, die sich für digitale Technologien interessieren. Wenn du dich auch für den Vertrieb und die Vermarktung von Content-Lösungen, Sponsoring-Produkten und Beratungsleistungen bei IT-Konzernen und deren Kunden begeistern kannst, bist du bei uns genau richtig.

Deine Aufgaben

- Als Junior Account Manager bietest du unseren Geschäftskunden (B2B) eine kompetente Serviceberatung und repräsentierst unser Unternehmen im telefonischen und persönlichen Austausch mit High-Level-Entscheidern.
- Du übernimmst gerne die Akquise neuer Kunden und begeisterst potentielle und bestehende Kunden am Telefon, mit Webcasts, persönlich vor Ort und auf Messen.
- Du pflegst eine vertrauensvolle und langfristige Beziehung zu unseren Kunden durch intensive und individuelle Beratung.
- In enger Zusammenarbeit mit unseren Analysten und Beratern übernimmst du Aufgaben wie Leadgenerierung oder Angebotserstellung (auch bei komplexeren Beratungsprojekten) und koordinierst unsere Ressourcen.
- Allgemeine vertriebsunterstützende Aufgaben gehören zu deinem Alltag: Informationsrecherche über potentielle Neukunden, telefonische Adressqualifikation und Datenbankpflege (CRM), etc.

Was wir bieten

- Während deiner Anfangszeit erhältst du ein intensives Training und Coaching und lernst unsere Vertriebsprozesse, Produkte und Services sowie unser internationales Team kennen.
- Unsere flachen Hierarchien ermöglichen dir, die Verantwortung für komplexe und spannende Aufgaben zu übernehmen und deine eigenen Ideen umzusetzen.
- Wir haben einen ausgeprägten Teamspirit, eine offene Kultur und Freude am gemeinsamen Erfolg. Bei uns gibt es regelmäßige Teamevents, Kicker-Turniere und Social Thursdays.
- Du erhältst ein unbefristetes Arbeitsverhältnis, da wir eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern schätzen.
- Du bekommst ein Smartphone, das du gerne auch privat nutzen kannst.
- MacBook & Cloud-Dienste wie Salesforce, Box und Teams gehören bei uns zum Standard.

Was du mitbringst

- Du hast gute kommunikative Fähigkeiten, bist aufgeschlossen und arbeitest kundenorientiert.
- Deine Zielstrebigkeit, deine Eigeninitiative und dein Wille, erfolgreiche Abschlüsse zu generieren, zeichnen dich aus.
- Du bringst eine schnelle Auffassungsgabe mit und arbeitest selbstständig.
- Teamgeist sowie sicheres Auftreten runden dein Profil ab.
- Du hast selbstverständlich Erfahrung mit allen gängigen IT-Systemen.

- Idealerweise bringst du bereits Erfahrung im Vertrieb mit und konntest deine Leidenschaft für den Verkauf entdecken.
- Du sprichst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und sehr gut Englisch.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Solltest du noch Fragen haben oder weitere Informationen zu unserer Stelle wünschen, kannst du dich gerne an Anne-Christine Fahrner wenden unter +49 89 23 23 68 14 oder career@teknowlogy.com.

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit dem Betreff „Junior Account Manager“ unter Angabe deines frühesten Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung an Anne-Christine Fahrner (career@teknowlogy.com).