



PR/087181 | Account Executive(m / f / d)

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Germany

Job ID

1556321

Industry

IT Consulting

Job Type

Permanent Full-time

Location

Germany

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

October 7th, 2025 03:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

None

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

ÜBERBLICK

Ein Unternehmen im Bereich KI-Technologien mit Sitz in München unterstützt von einem globalen Industriekonzern möchte sein Vertriebsteam erweitern. Das Unternehmen verbindet die finanzielle Stabilität eines großen Konzerns mit der Agilität und Innovation eines Startups. Seine GenAI Plattform wurde für den deutschen Mittelstand designt, was sicheres Management von Wissen, internen Suchanfragen und intelligente Automatisierung ermöglicht.

Das Team besteht aktuell aus drei Personen und wächst rasant. Das Unternehmen ist zu 100% vor Ort tätig, um schnelle Feedback-Schleifen, kollaboratives Lernen und starke Teamkultur zu fördern.

AUFGABEN

Als Account-Executive werden Sie zuständig für das Management des gesamten B2B-Vertriebszyklus sein, einschließlich:

- Aufbau und Qualifizierung einer Pipeline durch Outbound-Prospecting
- Durchführung von Erstkontaktaufnahmen und maßgeschneiderten Produktdemos
- Umgang mit Einwänden und Aushandlung von Verträgen

- Abschluss von Deals mit mittelständischen Industriekunden
- Anwendung von GenAI-Lösungen auf reale geschäftliche Herausforderungen
- Kollaboration mit Produkt- und Entwicklungsteams zur Gestaltung einer Markteinführungsstrategie

Sie werden mit Entscheidungsträgern in Deutschlands ingenieurgetriebenen Mittelstand arbeiten, wo Vertriebszyklen beratungs- und werteorientiert sind.

QUALIFIKATIONEN

Erforderliche Qualifikationen (Alle müssen vorhanden sein):

- Deutsch auf Muttersprachniveau
- 2-3 Jahre an B2B-Vertriebserfahrung in einer schnelllebigen und beratungsorientierten Umgebung (Start-up, Scale-up oder schnell wachsendes Beratungsunternehmen)
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz als Verantwortlicher für den gesamten Vertriebszyklus (Kundensuche à Entdeckung à Geschäftsvorlage à Verhandlungen à Verkaufsabschluss)
- Auseinandersetzung mit GenAI oder SaaS Plattformen auf Coaching-/Enablement-Ebene
- Nachgewiesene Erfolge: Erreichen von Quoten, New-Logo-Acquisition, jährliche Vertragswerte, Vertriebszyklusdauer, Gewinne durch Kaltakquisen)
- Starkes Verständnis vom deutschen Mittelstand und Industriesektor
- Bereitschaft 100% vor Ort in München zu arbeiten (kein Fern-/Hybridarbeit)
- Uneingeschränkte Arbeitserlaubnis in Deutschland

VORZÜGE

- OTE 120.000-180.000 € (Aufteilung 50:50)
- Jährliches Grundgehalt: 60,000 – 90,000 € Brutto
- Variable Vergütung: Unbegrenzte Provision ab 20.000 €+, vierteljährliche Auszahlung
- Arbeitsstil: 100% vor Ort in München
- Umfeld: Kleines, agiles Team mit schneller Entscheidungsfindung
- Karrieremöglichkeiten: Schnelle Aufstiegsmöglichkeiten in Führungs- oder Fachpositionen
- Weiterbildung & -entwicklung: Direkter Zugang zu den Gründern, offene Feedback-Kultur und praktische Unterstützung

Aufgrund der hohen Anzahl an Bewerbungen können wir leider nur Kandidaten, die in die engere Auswahl kommen, informieren. Wir bitten um Ihr Verständnis.

#LI-JACDE

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use>

Company Description