



PR/087366 | Sales Account Representative(f / m / d)

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Germany

Job ID

1578021

Industry

IT Consulting

Job Type

Permanent Full-time

Location

Germany

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 27th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

None

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

UNTERNEHMENSÜBERSICHT

Ein unabhängiges IT-Unternehmen mit japanischem Hintergrund, das Softwareprodukte und Lösungen anbietet – mit einer besonderen Stärke bei Developer-Komponenten und Development-Tools (.NET und JavaScript).

Mit dem Ziel, Kunden und Anwender zum Erfolg zu führen, unterstützt das Unternehmen die digitale Transformation in vielen Branchen durch Low-Code/No-Code-Technologien sowie leistungsstarke Entwickler-Toolsets, die von Engineering-Teams, ISVs und Enterprise-IT in der EMEA-Region eingesetzt werden. Geboten wird ein internationales, inklusives Arbeitsumfeld mit enger Zusammenarbeit über EMEA, USA und APAC hinweg.

AUFGABENBESCHREIBUNG(ROLLE)

Wir suchen eine vertriebsstarke Sales Account Representative-Persönlichkeit, die unser Geschäft mit Developer-Komponenten und Development-Tools (.NET / JavaScript) in Europa und dem Nahen Osten ausbaut.

Die Position ist als Karrierepfad in eine Key Account Executive (Außendienst)-Rolle angelegt – mit wachsender Verantwortung für Named Accounts, komplexe Sales-Zyklen und strategische Pipelines. Enge Zusammenarbeit mit

Marketing, Customer Success und Product Management zur Neukundengewinnung, Ausbau bestehender Kunden und Steigerung der Gesamtumsätze.

- Arbeitsort: Hybrid (Düsseldorf HQ / Remote) – Details nach Absprache
- Sales-Mix: Überwiegend Außendienst > Innendienst (beide erwartet)

ZENTRALE AUFGABEN

Sales & Umsatzverantwortung

- Außen- und Innendienst-Aktivitäten für Entwickler-Tools und Komponenten
- Leads qualifizieren, Discovery durchführen, Evaluierung & Kauf begleiten
- Opportunities von Erstkontakt bis Auftrag eigenständig steuern
- Forecasting, Revenue-Planung und KPI-Tracking unterstützen
- Enterprise-Deals strukturieren und zum Abschluss führen (On-the-Job-Learning)

Kunden- & Partnerbetreuung

- Primärer Ansprechpartner per E-Mail/Telefon/virtuell
- Reseller-/Partner-Beziehungen koordinieren und befähigen
- Mit Customer Success an Konversionsraten, Renewals und Repeat-Käufen arbeiten

Marketing & Demand Generation

- Sales-Promotion via E-Mail, Telefon und 1:1-Kampagnen umsetzen
- Web, Social (SNS) und zielgerichtete Kampagnen unterstützen
- Teilnahme an Messen & Events (Planung, Vorbereitung, Nachbearbeitung)

Operations & Systeme

- Software-Auftragsabwicklung, elektronische Lieferung, Billing und Payment-Nachverfolgung
- Vertragsprüfung in Zusammenarbeit mit Legal/Management
- Sorgfältige Pipeline-, Kunden- und Aktivitätsdatenpflege in Microsoft Dynamics 365 CRM

Zielkunden

- Independent Software Vendors (ISVs)
- Systemintegratoren / Lösungsanbieter
- Hersteller von Standardsoftware
- Corporate IT / Software-Engineering-Teams
- (Primäre Personas: Entwickler:innen und technische Entscheider.)

Entwicklungspfad

- Die Rolle entwickelt sich in eine Key Account Executive (Außendienst)-Position mit:

- Verantwortung für benannte Accounts und Territorien
- Steuerung größerer, komplexer Sales-Zyklen
- Erhöhtem strategischem Account-Ownership

ANFORDERUNG

KOMPETENZ („Muss“) *Muss alle folgenden Anforderungen erfüllen

Erfahrung

- 3+ Jahre im B2B-Softwarevertrieb (Inside und/oder Outside Sales)
- Erfahrung im Vertrieb von Business-Applikationen, Developer-Tools, Software-Lizenzen
- Vertraut mit strukturierten Enterprise-Sales-Prozessen
- Nachweisbare Übererfüllung von Vertriebszielen

Fähigkeiten

- Teamplayer mit starker kommerzieller Kommunikation
- Reisebereitschaft, auch international
- Grundverständnis Vertragsprüfung / kommerziell-rechtliche Aspekte
- Sales Administration und Auftragsmanagement
- Erfahrung in Teamleitung/Koordination von Vorteil
- Proaktiver Self-Starter mit Can-Do-Mentalität

Sprachen

- Sehr gutes Deutsch und Englisch (fließend)
- Weitere Sprachen sind ein starkes Plus

UNSER ANGEBOT

- Klarer Karrierepfad in Richtung Key Account Executive (Außendienst)
- Internationale Vertriebsverantwortung in Europa & Nahost
- Einblicke in entwicklerzentrierte Technologien und Buyer Journeys
- Zusammenarbeit in einer globalen Organisation mit japanischem Mutterhaus

ARBEITSUMFELD

- Zentrale Lage in Düsseldorf
- Diversity & Inclusion-geprägte Kultur
- Internationales Team mit multinationale Hintergründen
- Early-Growth-Phase, Start-up-ähnliches Umfeld mit Gestaltungsspielraum

BENEFITS

- 30 Urlaubstage, 40 Std./Woche
- Unbefristete Vollzeit mit Bonus-Komponente
- Flexible Arbeitszeiten; Hybrid-Work nach Stabilisierung möglich
- Gute ÖPNV-Anbindung (Zusatzleistungen nach Absprache)

Bewerbung

Bitte bewerben Sie sich online oder kontaktieren Sie uns direkt für weitere Informationen.

#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