



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

募集職種

人材紹介会社

ジェイエイシーリクルートメントドイツ

求人ID

1556321

業種

ITコンサルティング

雇用形態

正社員

勤務地

ドイツ

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年11月04日 02:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し

日本語レベル

無し

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

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>