



internet access GmbH

Key Account Manager (w/m)

Über uns:

Francotyp-Postalia ist ein weltweit tätiges Unternehmen im Postausgangsmarkt. Der traditionelle Geschäftsbereich Mailroom umfasst die Entwicklung, Fertigung und den Vertrieb von Frankiermaschinen und Kuvertiermaschinen sowie das Angebot der dazugehörigen Dienstleistungen für Kunden mit kleinem bis mittlerem Briefaufkommen. Dazu bietet der Geschäftsbereich Mailstream die Postdienstleistungen Konsolidierung, Hybrid-Mail und De-Mail vorwiegend für Kunden mit hohem Postaufkommen. Dieser umfassende Service im Bereich Postausgang trägt zur Optimierung der Portokosten bei, entlastet die Unternehmen im Handling der Ausgangspost und erhöht die Geschwindigkeit der Kommunikationsprozesse.

Für FP IAB, die Gesellschaft, die mit der weltweiten Installation von postalischen Softwarelösungen heute zu einem der führenden Anbieter der Hybridmail-Technologie zählt, suchen wir für die Begleitung unserer Projekte und die Unterstützung des Vertriebes ab sofort für die **Region Bayern/ Baden**

Württemberg einen engagierten **Key Account Manager (w/m)**:

Ihre Aufgaben:

- Sie gehen gezielt Accounts aus den Bereichen Behörden, Mittelstand und Großunternehmen vertriebslich an und arbeiten für den kontinuierlichen Ausbau unserer Kundenbasis im süddeutschen Raum.
- Sie konzipieren von der Analyse der Kundensituation ausgehend eine Strategie für den Post- / Dokumentenfluss (Mailstream). Gemeinsam mit dem Kunden definieren Sie die kritischen Faktoren sowie die Produkte und Systeme, die genutzt, ergänzt oder neu eingeführt werden müssen.
- Sie unterstützen unsere Kunden in allen Projektphasen. Hierbei erwarten Sie abwechslungsreiche Herausforderungen wie z.B. die Durchführung der Prozessanalyse beim Kunden inklusive der zugehörigen Interviews und Workshops, die Prozessaufnahme, die Optimierung und Modellierung von Prozessen im Bereich Mailstream für unsere Kunden sowie die Umsetzung der entwickelten Lösung.
- Sie steuern verantwortlich Ihre Projekte hinsichtlich Termin, Qualität, Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit.
- Sie setzen aktiv unsere Vertriebs- und Beratungsstrategie um und entwickeln diese mit uns gemeinsam weiter.
- Sie steuern die unternehmensinternen Kunden-Schnittstellen in der Projektphase und moderieren bei der Implementierung der Druckauslagerungssoftware.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über fundiertes Wissen im Vertrieb, idealerweise im Vertrieb von beratungsbedürftigen IT- Produkten.
- Sie zeichnen sich durch exzellente kommunikative Fähigkeiten und Präsentationssicherheit sowie eine konsequent kunden- wie unternehmensorientierte Grundhaltung aus.
- Sie verfügen über ausgeprägte analytische und konzeptionelle Kompetenzen und Ihre Denkweise ist lösungs- und prozessorientiert.
- Sie haben idealerweise bereits in verschiedenen Kundenprojekten gearbeitet und können Erfolge in der Planung, Durchführung und Qualitätssicherung von beratungsintensiven Projekten vorweisen.
- Sie begeistern sich für die kontinuierliche Einarbeitung in neue Themen und den Aufbau eines breiten technischen Produktwissens.
- Gute Englischkenntnisse ermöglichen Ihren Einsatz auch in internationalen Projekten.
- Sie arbeiten direkt aus Ihrem home-office.

Ihre Perspektiven:

Wir bieten Ihnen gute Entwicklungs- und Aufstiegschancen, die Tätigkeit in einem Unternehmen mit flachen Hierarchien und einer offenen Unternehmenskultur, Unterstützung auf Ihrem Karriereweg durch zielgerichtete Personalentwicklungsprogramme sowie ein attraktives Vergütungspaket.

Werden Sie Teil eines motivierten Vertriebs- und Entwicklungsteams und setzen Sie Akzente. Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung.

Bewerbungen ausschließlich in elektronischer Form an:**FP IAB****internet access GmbH**

Triftweg 21-26

16547 Birkenwerder

www.internet-access.dejobs@francotyp.com