KEY ACCOUNT MANAGER (D/M/W)

Quelle: Pradtke

WERDE TEIL DER PRADTKE-MANNSCHAFT ...

... und gestalte gemeinsam mit uns und unseren Kunden die Zukunft des Gesundheits- und Sozialwesens. Seit über 30 Jahren sind wir führend in der Personaleinsatzplanung. Mit unserer Software lösen wir heute bereits die Probleme von morgen und entwickeln wegweisende Digitalität für eine gute Gesellschaft. Dadurch leisten wir einen maßgeblichen Beitrag dazu, dass Organisationen auch unter schwersten Bedingungen neue Handlungsfreiräume gewinnen. Bundesweit setzen heute bereits rund 800 Einrichtungen auf unsere Software und Services – und es werden immer mehr.

Wir sind ein agiles Familienunternehmen in zweiter Generation mit Wurzeln im Ruhrgebiet. Wir suchen Persönlichkeiten, die zusammen mit uns neue Wege gehen und mit ihrer Neugierde und ihren Ideen die Pradtke GmbH mitformen. Teamarbeit und Gemeinschaft werden bei uns großgeschrieben. Füreinander eintreten und etwas miteinander bewegen, spielt bei uns eine große Rolle. Zusammen gestalten wir so eine Kultur des gemeinsamen Wachstums.

WAS DICH ERWARTET

- Du vertrittst proaktiv das Pradtke Software-, Service- und Hardware-Portfolio bei Bestandskunden und bewirkst eine höchstmögliche Ausstattungs-Rate
- Du bist Beziehungs- und Vernetzungsspezialist, verstehst die Kundenorganisationen als Ganzes und wirst bei den Kunden als strategischer Ansprechpartner anerkannt
- Du bindest Pradtke-Experten und -Spezialisten mit ein, wann immer erforderlich
- Du sorgst zusammen mit Deinem Kundenteam dafür, dass Versprechungen eingehalten werden
- Du entwickelst und hältst die Kundenzufriedenheit deiner Kunden auf höchstmöglichem Niveau
- Du findest und gewinnst Neukunden, die sich über die geschaffenen Beziehungsnetzwerke und / oder örtlicher Nähe bewirken lassen
- Eigenverantwortliche Betreuung der Bestandskunden und Identifizierung kontinuierlicher Up- und Cross-Sell Potenziale.
- Durchführung von Präsentations- und Beratungsterminen für Kunden und Interessenten inkl. Vorbereitung und Organisation
- Mitverantwortung der Akquise von Neukunden, von der Bedarfsermittlung über die Angebotslegung bis zum Vertragsabschluss für den gesamten Interessentenpool der Krankenhäuser, Feuerwehren und ähnlichen Einrichtungen
- Kommunikative Schnittstelle für Projektumsetzungen innerhalb und außerhalb der Organisation
- Du verantwortest die Pflege und Erstellung von Forecast-relevanten Daten inkl. dem Entwickeln von Account-Plänen
- Du bist Problemlöser und verantwortet das effiziente Eskalieren und Deeskalieren
- Du entwickelst Kunden zu Referenzen und Pradtke Freunden

WAS WIR UNS WÜNSCHEN

- Du bringst einschlägige Erfahrung als Account Manager mit (mind. 3 Jahre)
- Deine Erfahrung im Vertrieb hat dir gezeigt, dass du ein Verkaufstalent bist
- Du hast den Ehrgeiz, Interessent*innen für unsere Produkte zu begeistern
- Du bringt idealerweise Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen und einen Blick für Zahlen mit
- Du hast Spaß an der Arbeit im Team und daran, Dein Wissen mit Kolleg*innen zu teilen.
- Du weißt, was agiles Arbeiten bedeutet – Selbstorganisation und Selbstverantwortung, Mut zur Veränderung und Lernbereitschaft sind für dich Selbstverständlichkeiten

WAS WIR DIR BIETEN

- Du weißt, wofür Du morgens aufstehst: Bei uns arbeitest Du an einer sinnstiftenden Aufgabe für und mit Organisationen aus dem Gesundheitswesen. Dein Tun hat direkten Einfluss auf den Arbeitsalltag von 300.000 Menschen.
- Du zählst. Und wir zählen auf Dich. Du bist wichtiger Teil eines sympathischen Teams mit Ruhrpott-Charme.
- Sicherheit ist Dir wichtig? Uns auch. Deshalb schließen wir unbefristete Arbeitsverhältnisse.
- Bei uns bist Du betrieblich privat krankenversichert.
- Bei uns bekommst Du 30 Tage Urlaub, die Du nehmen kannst, wie es Dir passt. Einzige Bedingung: Du hast Dich mit Deinem Team abgesprochen.
- Du arbeitest 40 Stunden in der Woche bei Vertrauensarbeitszeit entlang von Kernzeiten. Es gibt keine angeordneten Überstunden und jedes Wochenende ist frei. Versprochen.
- Wir arbeiten remote oder an unserem Standort in Bochum.
- Natürlich könnten wir Dir jetzt erzählen, dass wir Benefits wie Firmenfitness und Dienstfahrradprogramm bieten und dass Du bei uns betriebliche Zusatzleistungen wie beispielsweise Gratifikationsregelungen, vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge erhältst. Stimmt auch alles. Aber was uns wirklich ausmacht, ist unser Gemeinschaftsgefühl. Dass wir nach getaner Arbeit gerne mal gemeinsam den Grill anwerfen und dass wir eine famose Truppe sind. Aber das erlebst Du am besten selbst.

WAT NU?

Fühlst du dich angesprochen? Bewirb dich auf jeden Fall und überzeuge uns davon, dass du der richtige Mensch für den Job bist. Wir freuen uns schon auf deinen Besuch. Schick deine Bewerbung als PDF an karriere@pradtke.de und vergiss nicht, uns deinen frühestmöglichen Eintrittstermin sowie deine Gehaltsvorstellung mitzuteilen.

Pradtke GmbH
Kirchharpener Straße 46 44805 Bochum 0234 45984-0 karriere@pradtke.de pradtke.de