



Account Executive (m/w/d) **100% remote**

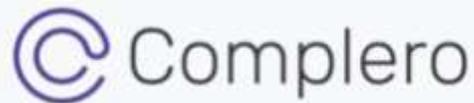
Complero ist ein 2017 gegründetes und stark wachsendes Startup-Unternehmen der IT-Branche, das sich der Aktualisierung von Kundendaten mittels einer selbst entwickelten Künstlichen Intelligenz verschrieben hat. Aufgrund unseres erfolgreichen Geschäftsansatzes setzen schon heute viele hochrangige Unternehmen auf unseren Service.

Da wir uns große Ziele gesetzt haben, suchen wir nun dich als **Account Executive (m/w/d)** für den weiteren Ausbau unseres Unternehmens.

Als Account Executive (m/w/d) bist Du für den Aufbau von Kundenbeziehungen sowie den Vertrieb unserer Lösung zuständig. Du analysierst den Markt und identifizierst den individuellen Bedarf, entwickelst und positionierst eine passgenaue Lösung und gewinnst neue Kunden.

Deine Aufgaben

- Du verantwortest den gesamten Vertriebszyklus von Pipeline- und Forecast-Management über die Vertragsverhandlungen bis hin zum Abschluss
- Du bist verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der Account-Strategie der unterschiedlichen Marktsegmente und der entsprechenden In- und Outbound Aktivitäten
- Auf Grundlage deiner IT-Kenntnisse baust Du professionell ein Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden auf und vermittelst als Berater das Leistungsspektrum von Complero
- Du bist gewohnt, mit verschiedenen Entscheidungsträgern und Stakeholdern erfolgreich zu kommunizieren und zu interagieren
- Auf verschiedenen Branchenveranstaltungen, wie z.B. Messen, Konferenzen oder Marketingveranstaltungen repräsentierst Du Complero
- Du arbeitest eng mit unseren Customer Success Managern zusammen, um die Kundenzufriedenheit zu sichern und Upsell-Möglichkeiten zu erkennen



Dein Profil

- Du hast dein Studium erfolgreich abgeschlossen
- Du verfügst über 3-5 Jahre Berufspraxis im Vertrieb von Software- oder IT-Lösungen und kannst entsprechende Erfolge nachweisen
- Du verfügst bestenfalls über ein gutes Netzwerk aus fachlichen und IT-Entscheidungsträgern in der DACH Region, insbesondere bei Versicherungsunternehmen
- Du bringst idealerweise Erfahrungen und Know-How in den Bereichen Digitalisierung, SaaS und DSGVO mit
- Du überzeugst durch eine hohe fachliche und soziale Kompetenz, ausgeprägte Kundenorientierung und Abschlusssicherheit sowie sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Du hast sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- Du bist teamfähig und freust Dich über motivierte Kolleginnen und Kollegen
- Eine selbstständige Arbeitsweise, Teamfähigkeit und Flexibilität runden Dein Profil ab

Wir bieten

- Ortsunabhängiges Arbeiten (remote only) bei freier, flexibler Zeiteinteilung
- Wachsendes, dynamisches Start-Up-Umfeld
- Mitarbeit in einem motivierten, internationalen Team
- Positive, flexible Arbeitsatmosphäre mit hoher persönlicher Wertschätzung und Verantwortung
- Nahezu unbegrenztes Entwicklungspotenzial und Aufstiegsmöglichkeiten
- Wettbewerbsfähige Vergütung
- Spielraum für eigenverantwortliches Arbeiten
- Flache Hierarchie, kurzer Draht zu Kollegen und Gründerteam
- Bei Bedarf ein Schreibtisch am Kölner Co-Working-Space Startplatz
- Mitarbeit bei der Weiterentwicklung von zukunftssträchtigen Produkten und Märkten

Klingt das nach Dir? Dann freuen wir uns sehr über deine Bewerbung an jobs@complero.de. Schick uns dazu gerne deinen Lebenslauf oder Link zu deinem Xing- oder LinkedIn-Profil. Besonders freuen wir uns über ein Bewerbungsvideo und/oder ein paar Zeilen warum Du dich für unsere Vakanz interessierst und was dich auszeichnet!