

# Business Development & Account Manager (m/w/d)

für den Bereich E-Mobility - Verkauf von SaaS Lösungen

Wenn Du auf der Suche nach einer eigenverantwortlichen und abwechslungsreichen Tätigkeit bei einem Technologie Unternehmen bist, dann solltest Du dich bei uns bewerben!

Wir bieten mehr, als nur einen Job!

Die NECXTCOM GmbH ist eine Tochter der PKE Holding und steht für moderne, intelligente Lösungen rund um die Digitalisierung.

Wir wachsen stetig und freuen uns über junge & motivierte Kollegen Deutschlandweit die den Technologiewandel weiter mit uns treiben.

Es ist dabei weniger wichtig, ob du bereits über viel Erfahrung verfügst, Hauptsache Du findest dieses Umfeld genauso spannend wie wir.

## GUTE GRÜNDE, BEI UNS ZU ARBEITEN

Werde Teil unseres Sales - Teams und Dich erwarten zahlreiche Benefits.

Neben einem attraktiven Gehalt und Firmenfahrzeug zählen dazu vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der PKE Holding im In- und Ausland. Wir bieten dir ein dynamisches Umfeld, flache Hierarchien & moderne Arbeitsplätze. Work/Life Balance mit flexiblen Arbeitszeiten geben Dir Raum dich zu entwickeln.

**BEWIRB DICH JETZT BEI UNS!**

<b>Business Development &amp; Account Manager (m/w/d)</b>	
Stellenbezeichnung	Verkauf von SaaS Lösungen - Bereich E-Mobility
Stellenziel	Als <b>Business Development &amp; Account Manager</b> haben Sie entscheidende Verantwortung bei der Entwicklung unseres Geschäftswachstums von zukunftsorientierten SaaS-Lösungen im Bereich nachhaltiger Mobilität. Unser Portfolio umfasst innovative E-Charging und digitale Parking Lösungen. Sie generieren qualifizierte Leads und wandeln diese erfolgreich in Kunden um. Dabei treten Sie mit potenziellen Kunden direkt in

	<p>Kontakt und stellen unsere innovativen Softwarelösungen vor. Eine spannende Gelegenheit für Personen, die sich für Nachhaltigkeit begeistern und einen positiven Einfluss auf die Mobilitäts-Branche ausüben wollen.</p> <p>Es ist dabei weniger wichtig, ob du bereits über viel Erfahrung verfügst, Hauptsache Du findest dieses Umfeld genauso spannend wie wir.</p>
Direkte/r Vorgesetzte/r	Geschäftsführung
Arbeitsort	Home-Office (80%)
Büro	Ludwig- Erhard- Str. 2b, 41564 Kaarst, NRW
Zeitpunkt	Per sofort
<b>Aufgaben</b>	
Hauptaufgaben	<p>Nach intensiver Einarbeitung, Trainings und Zertifizierungen übernimmst Du folgende Aufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifizierung und Qualifizierung von Leads durch gezielte Akquise und Recherche</li> <li>• Durchführung von Outbound-Aktivitäten wie Präsentationen, E-Mail-Kampagnen und Engagement in sozialen Medien</li> <li>• Planung und Durchführung von Informationsgesprächen mit potenziellen Kunden, um deren Bedürfnisse zu verstehen</li> </ul>
Nebenaufgaben	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau und Pflege einer Sales Pipeline sowie enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam</li> <li>• Unterstützung bei der Erstellung überzeugender Verkaufspräsentationen und Pflege der CRM-Software</li> </ul>

<h2>Qualifikation</h2>	
Voraussetzungen und Anforderungsprofil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abgeschlossene wirtschaftliche oder technische Ausbildung Marketing (FH, UNI)</li> <li>• Erste Vertriebserfahrung vorzugsweise in der Informationstechnologie- und Dienstleistungsbranche oder im Vertrieb von SaaS-Lösungen</li> <li>• Interesse an Nachhaltigkeit und nachhaltigen Softwarelösungen im Bereich Mobilität</li> <li>• Native in der Nutzung digitaler Vertriebskanäle für Prospecting und Social Selling</li> <li>• Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie ergebnisorientierte Denkweise</li> <li>• Eigenmotivation und Freude am selbständigen Arbeiten - Freude am Umgang mit Menschen</li> </ul>
<h2>Benefits</h2>	
Wir bieten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eine intensive Einarbeitung, Trainings und Zertifizierungen</li> <li>• Abwechslungsreiche Projekte aus verschiedenen Industriesparten und öffentlichen Einrichtungen</li> <li>• Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in einem breiten Lösungs- und Technologieportfolio</li> <li>• Ausgeprägte Teamorientierung und flache Strukturen</li> <li>• Offene und transparente Kommunikation</li> <li>• Zukunftssicherer Arbeitsplatz</li> <li>• Ansprechende Gehaltsstrukturen</li> <li>• Ein angenehmes Arbeitsklima mit gegenseitiger Unterstützung und kollegialem Zusammenhalt in einem großartigen und motivierten Team</li> <li>• Modernen Büroarbeitsplatz</li> <li>• Gute Work / Life Balance mit Home-Office (80%) zur Förderung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf</li> <li>• Firmen KFZ zur privaten Nutzung</li> <li>• Nationale und internationale Community</li> <li>• International Geprägtes Team</li> </ul>

Schick uns Deine vollständigen Unterlagen an [christian.ernst@necxtcom.de](mailto:christian.ernst@necxtcom.de) und wir werden uns so schnell wie möglich bei Dir melden.