

## Account Manager Public Sales (m/w/d)

### Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Städte, Gemeinden und Landkreise durch professionelle und selbständige Kontaktaufnahme und Akquise als Neukunden gewinnen
- Eigenverantwortlicher Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Neu- und Bestandskunden
- Angebotserstellung und Präsentation unserer Produkte bis hin zum Vertragsabschluss
- Prozessbegleitende Beratung von Sachaufwandsträgern zum Digitalpakt, der Fördermittelverwendung und zum Ausschreibungsverfahren
- Gezielte Durchführung von Kampagnen
- Planung, Terminierung, Nachverfolgung und Controlling der eigenen Vertriebsaktivitäten

### Qualifikationen / Anforderungen

- ein abgeschlossenes Hochschulstudium, Wirtschaftsinformatik- oder Betriebswirtschaft, oder eine vergleichbare Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung
- Begeisterung für Medientechnik und IT-Lösungen, sowie die Fähigkeit, dafür Interesse beim Kunden zu wecken
- Hohe Einsatzbereitschaft und Flexibilität, sowie Ehrgeiz und Erfolgsorientierung
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Artikulationsstärke und sicheres Auftreten
- Gelebte Kunden- und Serviceorientierung
- strukturierte Herangehensweise an unterschiedlichste Aufgabenstellungen, sorgfältige Arbeitsweise, Zuverlässigkeit
- Ausgezeichnetes Deutsch in Wort und Schrift
- Führerscheinklasse B und Reisebereitschaft für Deutschland

### Leistungen der Anstellung

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis in Vollzeit
- Hohe individuelle Vergütung plus erfolgsabhängige Prämien
- Flexible Arbeitszeiten, flexible Orte – Wahl zwischen Büro, Home- oder World-Office
- Zukunftssicherer Arbeitsplatz mit Entwicklungspotential bei einem wachsenden Unternehmen
- Ein dynamisches Team in einem klasse Arbeitsumfeld
- Interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten
- Kostenlose Firmen-E-Bikes zum Ausleihen
- Eigener Parkplatz vor der Tür

### Arbeitgeber

MGB Mediengruppe Berlin

### Arbeitsort

Möllendorfstraße 45, 10367, Berlin