

FOCUS ON CAREER

AVESKA | Sales Solutions GmbH, in Friedrichsdorf bei Frankfurt am Main, ist eine **B2B Tele Sales Agentur** die hochprofessionelle **Vertriebsunterstützung** für Midrange und Enterprise Unternehmen **im IT-Bereich** leistet. Seit 2011 stehen bei uns Kundenorientierung, Beratung und Qualität an erster Stelle und sorgen aktuell mit über 20 Mitarbeitern für ein stetiges, organisches Wachstum.

Für unser Key Account Team suchen wir Sie als engagierten und motivierten **Account Manager / Quereinsteiger (m/w/d)**

Ihre Aufgaben:

- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen: Sie übernehmen die Verantwortung für die Betreuung bestehender Kunden und den strategischen Ausbau langfristiger Partnerschaften. Sicherstellung der Kundenzufriedenheit durch regelmäßigen Austausch und Kontakt.
- Koordination im Vertriebsprozess: Als echter Teamplayer arbeiten Sie eng mit Ihren Kolleginnen und Kollegen aus Vertrieb, Marketing und anderen Fachbereichen zusammen, um optimale Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.
- Vertrieb und Geschäftsentwicklung: Identifikation von Cross- und Upselling-Potenzialen, Angebotserstellung, Preisverhandlungen und Vertragsabschlüsse
- Projektunterstützung: Sie bringen Ihre Ideen aktiv in laufende Projekte ein und unterstützen diese mit Kreativität und unternehmerischem Denken.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen Bereich z. B. als Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement wäre von Vorteil
- Erste Berufserfahrungen im Vertrieb oder Erfahrung in der Vertriebstelefonie
- Gute MS-Office Kenntnisse
- Hohe Vertriebsaffinität, Teamfähigkeit, ausgeprägte Kundenorientierung
- Kommunikationsfähigkeit
- Sehr gute Kenntnisse in Deutsch, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

Unsere Benefits:

- Attraktives Gehalt, leistungsgerechte Vergütung, überdurchschnittliche Bezahlung
- Flexible Arbeitszeiten
- Homeoffice
- Regelmäßige Mitarbeitererevents
- Offene Feedback-Kultur sowie starker Zusammenhalt
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Helle und moderne Arbeitsräume
- Gute Verkehrsanbindung (Bus & Bahn), Gewerbegebiet an der Autobahn A5
- Zentrale Innenstadtlage
- Kostenlose Parkplätze

Durch individuelle Entwicklungsmöglichkeiten, wachsende Strukturen und das stetige Schulen von branchenspezifischem Know-how in Form von internen IT-Schulungen, können Sie Ihre Vertriebsstärken bei uns weiter ausbauen.

Worauf also noch warten?

Wir möchten Sie kennenlernen – und das schnell und unkompliziert!

Senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an: