



Account Executive (m/w/d)

Standort Köln

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine engagierte Verstärkung im Sales Team. Als Account Executive übernimmst du die Lead Betreuung vom Erstkontakt bis zum Closing.

Deine Aufgaben

- Generierung von Neugeschäft und Geschäftsabschlüssen mit Neukunden durch die Bearbeitung von Inbound Leads, Cold Calling, Partner und Kundenweiterempfehlungen
- Qualifizierung der Leads, die über Download-Inhalte, Demo-Anfragen, Outbound und andere Quellen kommen
- Beratung der Leads hinsichtlich Bedarf und Lösungsangeboten
- Präsentation von Quipty an Leads vor allem online aber auch vor Ort
- Pflege der Daten des CRM-Systems mit akkuraten Lead-, Kunden- und Pipeline-Informationen
- Definition und Realisierung von Verbesserungsmaßnahmen des Sales-Prozesses

Deine Qualifikation

- Arbeitserfahrung in einem kundenorientierten Umfeld, idealerweise in einer B2B-SaaS-Umgebung
- Street Smart - die richtigen Skills sind uns wichtiger als Zertifikate
- Courage - Du liebst es, deine Komfortzone zu verlassen
- Überzeugungskraft - Es gelingt dir, andere von einer Idee zu begeistern
- Selbstbewusstes und empathisches Auftreten
- Ausgezeichnete Organisations- und Zeitmanagementfähigkeiten und die Fähigkeit, Probleme durch analytisches und kreatives Denken zu lösen
- Ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch

Join the United Employees of Quipty!

Bewerbungen direkt an jobs@quipty.com oder komm uns besuchen auf dem Online Karrieretag Köln an **Stand 17**.