

Die Glasfaser Direkt GmbH baut in den nächsten Jahren flächendeckend ein hoch performantes, 100%iges Glasfasernetz im ländlichen Raum aus. Unser ambitioniertes Ziel ist es, jeden Haushalt, jedes Unternehmen und jede öffentliche Institution (Schulen, Kindergärten und Behörden) in unserem Versorgungsgebiet an unser superschnelles Glasfasernetz anzubinden, um eine zukunftsfähige Infrastruktur langfristig zu sichern. Wir versorgen bereits 25.000 Haushalte und täglich werden es mehr!

Für die Region NRW (Dienstsitz Köln) und für den Raum Nürnberg (Dienstsitz Amberg) suchen wir zur Verstärkung unseres Teams in Vollzeit schnellstmöglich Kolleg:innen für die Position

Account Manager B2B (m/w/d)

Das wird Dein neues Aufgabenfeld ...

- Du betreibst Neukundengewinnung (Akquise) im B2B Bereich in zugewiesenen Gewerbegebieten
- Du bist verantwortlich für den erfolgreichen Abschluss von Nachfragebündelungsprojekten durch Erreichung der vorgegebenen Vertriebsmindestziele
- Du führst mit den Kunden Jahresgespräche sowie Vertrags- und Konditionsverhandlungen
- Du trägst die Umsatz-, Absatz- und Ergebnisverantwortung im zugewiesenen Vertriebsgebiet
- Du erstellst Markt- und Portfolioanalysen und leitest daraus entsprechende Vertriebsstrategien ab
- Du repräsentierst unsere Produkte auf Kundenveranstaltungen sowie auf B2B Messen
- Du stehst im engen Austausch mit Kommunen sowie in enger Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen
- Du hältst Unternehmenspräsentationen und moderierst Informationsveranstaltungen
- Du übernimmst Netzwerk- und Vertriebstätigkeiten
- Du bindest zielgerichtet interne Ressourcen wie Marketing und andere Fachbereiche mit ein

Das bringst Du mit ...

- Idealerweise verfügst Du über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation mit Schwerpunkt Marketing & Vertrieb
- Mindestens eine zweijährige Berufserfahrung als Account Manager
- Du besitzt eine vertriebs- und ergebnisorientierte Arbeitsweise, strategisches, analytisches und konzeptionelles Denk- und Handlungsvermögen



- Du bewegst Dich in Verhandlungssituationen z.B. Vertrags-/Preisverhandlungen sicher
- Du hast Freude daran, ein bestehendes Portfolio zu betreuen, auszubauen und neue Kunden zu begeistern sowie neues Business zu generieren
- Du arbeitest erfolgs- und teamorientiert und bist tatkräftig dabei, wenn es darum geht unseren Glasfaserausbau gemeinsam voranzubringen
- Du hast eine hohe Begeisterungsfähigkeit, souveränes und überzeugendes Auftreten
Du besitzt eine hohe Affinität für neue digitale Technologien
- Du besitzt eine hohe Eigenmotivation sowie eine selbstständige Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit den Microsoft Office-Anwendungen ist selbstverständlich
- Gute Englischkenntnisse runden Dein Profil ab

Das bieten wir Dir ...

- Flexible Arbeitszeiten, Home-Office und flache Hierarchien
- Freie Getränke und Obst, Zuschuss für ÖPNV, Handy und Sport
- Wir leben einen klaren Wertekompass: Offenheit, Vertrauen, Verantwortung, Unterstützung für neue Herausforderungen und ein starkes ökologisches Bewusstsein
- Ein kollegiales, branchenerfahrenes und ambitioniertes Team mit Spaß an der Arbeit und Offenheit für neue Ideen steht Dir mit Rat und Tat zur Seite

Kontakt ...

Bewerbungen schicken Sie bitte per Mail mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem möglichen Starttermin an: bewerbung@glasfaser-direkt.de Bei Fragen erreichen Sie Heike Hoffmann unter +49 (0) 152 289 478 77.

