

Die PROCITEC GmbH ist eines der führenden deutschen Softwareunternehmen im Bereich der Nachrichten-technik und Informationstechnologien mit Unternehmenssitz in der Technologieregion Baden-Württemberg. Wir sind eigenständiges Mitglied eines leistungsstarken und weltweit agierenden Netzwerkes aus mittelständischen Hightech-Unternehmen. Als Spezialist für Signalverarbeitung entwickeln wir innovative und qualitativ hochwertige Systemlösungen und Software-Produkte zur Erfassung und Verarbeitung analoger und digitaler Funksignale.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir Sie als ambitionierten

## Junior Key Account Manager (m/w)

### Diese Aufgaben erwarten Sie:

- Sie arbeiten im weltweiten Vertrieb unserer Produkte und Systeme im Bereich Communication Intelligence
- Sie übernehmen nach und nach die Verantwortung für Vertriebstätigkeiten von der Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung über die Angebotserstellung bis hin zum erfolgreichen Abschluss
- Sie begleiten relevante Projekte vertrieblich auch während der Abwicklungsphase und arbeiten in den innerbetrieblichen Planungsboards mit
- Sie präsentieren unser Portfolio bei Kunden und Interessenten sowie auf internationalen Messen
- Sie entwickeln Ihre Accounts und handeln dabei wie ein Unternehmer im Unternehmen

### Mit diesem Profil begeistern Sie uns:

- Abgeschlossenes Studium in der Informatik, Nachrichtentechnik oder Elektrotechnik oder eine fundierte technische Ausbildung
- Erste Vertriebserfahrung in Märkten mit erklärungsbedürftigen Produkten, vorzugsweise der Nachrichten- und/oder Informationstechnik
- Fundiertes betriebswirtschaftliches Know-how
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift (weitere von Vorteil, z.B. Französisch, Spanisch)
- Kontaktstarker, einsatzfreudiger und kommunikationsfähiger Teamplayer mit Verhandlungs- und Präsentationssicherheit
- Hohe Eigenmotivation, eine ergebnisorientierte Arbeitsweise, hohe Reisebereitschaft und viel Freude am Erfolg

### Unser Angebot an Sie:

- Ein erfolgsorientiertes Gehalt, attraktive Sozialleistungen und eine flexible Arbeitszeitgestaltung
- Interessante und verantwortungsvolle Tätigkeiten bei einem unbefristeten Anstellungsvertrag
- Anspruchsvolle Aufgaben mit persönlichen Entfaltungs- und Karrieremöglichkeiten
- Intensive Einarbeitung und das Umfeld für Ihre fachliche und persönliche Weiterbildung
- Aufstiegsmöglichkeit zum Key Account Manager

Sie sind auf der Suche nach herausfordernden Aufgaben? Zeigen Sie uns, was in Ihnen steckt! Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Referenznummer VI\_2017\_03), welche Sie bitte unter Angabe Ihres frühestmöglichen Einstiegstermins per Post oder E-Mail an unsere Personalabteilung senden.