

WE ARE HIRING!

Vertriebsspezialist als

**ACCOUNT EXECUTIVE (m/w)**

für die Region DACH

*"Most magnificent startups in Munich"*– [siliconrepublic.com](http://siliconrepublic.com)

## LOYALTY PRIME

Wir sind ein etabliertes Top-Startup in München und verstärken aktuell unser Vertriebsteam im Büro in München. Als rasch wachsender Anbieter einer innovativen SaaS-Loyalty-Plattform suchen wir Unterstützung bei der nationalen und internationalen Neukundenakquisition. Wenn Du Lust hast, unser effektives Wachstum erfolgreich mitzugestalten und am Vertriebs Erfolg direkt zu partizipieren, bewirb Dich jetzt bei uns.

**AUFGABEN**

- Konzeptioneller Vertrieb unseres weltweit führenden innovativen B2B-SaaS-Produkts für Kundenbindung in der Region DACH
- Erfolgreiche Ausschöpfung des hohen Marktpotenzials mit Zugang zu internationalen Topkunden aus Branchen wie Retail, Hospitality, Automotive etc.
- Verantwortung für den gesamten Sales-Cycle: Identifikation und Ansprache von Neukunden, Bedarfsermittlung, Angebotserstellung, Vertragsabschluss
- Beratung der Kunden zur idealen Anwendung unserer Loyalty-Plattform sowie zur Integrationsmöglichkeit von Salesforce, Microsoft, SAP, Zendesk, Adobe, Marketo u. a.
- Qualifizierung von Inbound-Leads, Durchführung von Demo-Webinars sowie Präsentation unserer Software beim Kunden vor Ort
- Ausübung einer anspruchsvollen Schlüsselrolle, mit der Chance, das weitere Wachstum und die Entwicklung unseres Unternehmens nachhaltig zu beeinflussen

**ANFORDERUNGEN**

- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-(Software-) Vertrieb, idealerweise für SaaS-/Cloud-Lösungen
- Nachweisbare Erfolge bei der Neukundenakquisition mittels Solution-Selling von komplexen Lösungen
- Fähigkeit, geschäftliche Potenziale zu identifizieren sowie Neu- und Bestandskunden strukturiert zu qualifizieren
- Hohe Motivation und Belastbarkeit, schnelle Denke, Durchhaltevermögen sowie Spaß daran, in einem fordernden und pulsierenden Verkaufsumfeld mitzumischen
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie souveränes Auftreten mit Empathie
- Reisebereitschaft für Kundentermine in DACH, Europa und anderen Regionen
- Hervorragende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit MS Office (PowerPoint und Excel) sowie idealerweise Erfahrung mit Salesforce

**LEISTUNGEN**

- Ein attraktives Vertriebsbonus-Modell mit hohem finanziellen Upside-Potenzial
- Räume in zentraler Münchner Lage mit Startup-Atmosphäre innerhalb eines erfolgreichen, hochmotivierten und internationalen Teams
- Eine angenehm offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, in der Erfolge gemeinsam im Team gefeiert werden
- Viel Gestaltungsspielraum, um Deine Kreativität erfolgreich einzubringen
- Wissensaustausch mit renommierten Branchenprofis für kontinuierliche Weiterentwicklung Deines Potenzials
- Die Möglichkeit, durch eine der besten Loyalty-Plattformen weltweit an der positiven Geschäftsentwicklung Deiner renommierten Kunden mitzuwirken
- Die Chance, in einem dynamischen, erfolgreichen und fordernden Umfeld zu arbeiten und unser Headquarter mit aufzubauen

INTERESSIERT?

**BEWIRB DICH JETZT HIER**

mit Deinem Lebenslauf. Bitte erläutere uns Deine Motivation in einem Anschreiben inklusive Gehaltsvorstellungen. Bei Fragen vorab kontaktiere gerne Ursula Jocham unter +49 89 809 1357 48.

**Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!****HAUPTBÜRO**

Loyalty Prime Germany GmbH  
Landsberger Straße 110  
80339 München, Deutschland

**ANDERE GLOBALE BÜROS**

Büro UK: Loyalty Prime Ltd.  
Büro Asia: Loyalty Prime India Pvt. Ltd.