

Wir suchen für unsere Standorte in Deutschland:

Account Manager/in (m/w) im Bereich IT- und Business Trainings. Sie sind verantwortlich für Aufbau und Betreuung neuer Accounts mit klarer Umsatz- und Deckungsbeitragsverantwortung.

New Horizons bietet innovative, berufsbegleitende Trainingslösungen an und ist damit einer der größten unabhängigen Anbieter hochqualifizierter IT Trainings weltweit. Mit über 300 Standorten ist New Horizons in über 70 Ländern vertreten. Durch die exklusiven Blended-Trainingslösungen werden den Kunden Flexibilität, Qualität und Nachhaltigkeit in höchstem Maße garantiert. (Remote) WalkIn™ - der Lernende bestimmt Zeit und Lerninhalte. Connected Classroom-Teilnehmer können direkt oder virtuell am Training teilhaben und sind somit örtlich flexibel.

Neben autorisierten Microsoft Trainings bietet New Horizons Trainings für die Software weiterer Top-Technologie Herstellern, u.a. VMware, Cisco, Citrix sowie ergänzend Business Skill Trainings, wie z.B. ITIL, PRINCE2.

Dies setzen Sie um:

- Die Betreuung von Accounts (kompletter Verkaufszyklus)
- Den Verkauf unserer Trainingslösungen und die Kundenbetreuung
- Ihr Verantwortungsbereich beim Vertrieb unserer hochwertigen Dienstleistung umfasst im ersten Schritt die Vereinbarung qualifizierter Kundentermine per Telefon.
- Sie etablieren langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

Das bringen Sie mit:

- Sie sind talentierter Branchen-Quereinsteiger oder besitzen bereits gute Vertriebs- und IT- Kenntnisse.
- Verhandlungsgeschick, ein hohes Maß an Eigeninitiative, Organisationstalent und Freude am Kontakt mit Menschen
zeichnen Sie aus. Ihre hohe Motivation ist Grundlage für Ihre eigenverantwortliche und erfolgsorientierte Arbeitsweise.
- Abschlusssicherheit und eigenverantwortliches Arbeiten
- Sie sind belastbar, durchsetzungsfähig und hartnäckig bei der erfolgreichen Umsetzung Ihrer Ziele.
- Sie besitzen darüber hinaus Kenntnisse in MS-Office und Technik und die Bereitschaft zur ständigen Weiterbildung.

Wir bieten umsatzhungrigen Account Manager/innen:

- Attraktive und leistungsgerechte Entlohnung inkl. Fixgehalt plus Umsatzprovision, die sich mit Ihrem persönlichen Engagement für Sie rechnet!
- Mitwirken an vorderster Front in der Neugeschäftsgenerierung

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung als PDF - bitte unter Angabe Ihrer Kündigungsfrist und an welchem Standort Sie arbeiten möchten per E-Mail (PDF bis max. 5 MB) an:

NewHorizonsFranchisezentraleDACH@Newhorizons.de

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass wir aus Sicherheitsgründen nur PDFs annehmen können! Wir bedanken uns für Ihr Verständnis.