



Die **oxaion gmbh** ist einer der führenden ERP-Hersteller in Deutschland und Österreich. Seit nahezu 40 Jahren beraten und betreuen wir unsere mittelständischen Kunden in unterschiedlichen Branchen. Bei der Entwicklung und Implementierung unserer betriebswirtschaftlichen Komplettlösungen setzen wir auf Innovation, Kundennähe, Integrationsfähigkeit, Flexibilität sowie Authentizität und Verlässlichkeit.

Zur Verstärkung unserer Vertriebsmannschaft suchen wir einen

SENIOR ACCOUNT MANAGER (m/w/d).

In Ihrer Funktion sind Sie verantwortlich für den systematischen Ausbau des Automotive Vertriebs unserer ERP-Lösung oxaion open in **Baden-Württemberg** und **Bayern**.

Ihre Aufgaben:

- die Betreuung von mittelständischen Neu-/Bestandskunden im Handlungsfeld ERP von der Akquisition bis zum Vertragsabschluss mit Entscheidern
- den Vertrieb von qualitativ hochwertigen ERP-Softwareprodukten und Dienstleistungen
- den gezielten Ausbau unserer Marktstellung im Handlungsfeld Automotive
- die Vorbereitung von Kundenterminen sowie die souveräne, selbstbewusste und fachlich fundierte Durchführung von Präsentationen
- die Weiterentwicklung/Vertiefung unserer Kundenbeziehungen durch Einsatz unseres breitgefächerten Produkt- und Lösungsportfolios
- die enge Zusammenarbeit mit Ihren Kollegen/-innen aus PreSales, Sales und Consulting.

Ihre Kompetenzen:

- Kreativität und Strukturkompetenz
- Ihre Umsetzungsstärke und Belastbarkeit
- eine selbstständige Vorgehens-/Arbeitsweise
- Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Ihre Problemlösungskompetenz, welche basiert auf IT-Affinität und einem betriebswirtschaftlichen Ausbildungs- und Erfahrungshintergrund
- Ihre Expertise im Branchenumfeld Automotive.

Unser Angebot:

Wir wünschen uns eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen. Vor diesem Hintergrund bieten wir Ihnen

- eine interessante und anspruchsvolle Aufgabe mit hoher Eigenverantwortung
- einen mittelständischen und konzernunabhängigen Arbeitgeber auf Wachstumskurs
- einen neuen Unternehmensstandort mit einem modernen Bürokonzept und Arbeitsplatz
- flexibles Arbeitszeitmodell inklusive Home-Office-Möglichkeit und Langzeitkontenmodell
- ein kollegiales und unterstützendes Team
- ein attraktives Vergütungspaket inkl. Leistungs- und Erfolgskomponente
- ein Modell betriebliche Vorsorge (bAV, bKV, Maßnahmen Gesundheitsprophylaxe etc.) sowie weitere attraktive Sozialleistungen
- Firmenwagen und Smartphone sowie weitere attraktive Sozialleistungen
- fachliche und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
- flache Hierarchien
- gemeinsame Teamevents
- Obst, Kaffee und Getränke gratis, Kantine, Spielraum mit Tischkicker und Playstation etc.