



Als globaler Technologieführer für Druck-, Versand- und Kundenkommunikationslösungen bietet DMT Solutions Germany GmbH seinen Kunden weltweit ein umfassendes Lösungsportfolio für die Brief- und Paketsortierung, Intralogistik, Kuvertierung und Digitaldruck sowie innovative Software. Unser Unternehmen verfügt über Tochtergesellschaften rund um den Globus mit Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Großbritannien, den Nordics sowie in Australien und Neuseeland.

Mehr als 1500 Mitarbeitende arbeiten neben unserem Direktvertrieb im indirekten Vertriebskanal mit Partnern und Händlern zusammen, um unsere Lösungen und unseren Service an Kunden weltweit zu vermarkten und die gesamten Kommunikations-Berührungspunkte in einen optimierten Prozessfluss zu integrieren.

**Ab sofort suchen wir einen [Regional Sales Account Manager \(m/w/d\) in Vollzeit.](#)**

#### **Ihre Aufgaben:**

- Mitaufbau des Geschäftsbereichs E-Commerce/Intralogistik
- Identifizierung und Entwicklung potenzieller Neukunden
- Erreichung zugewiesener strategischer Vertriebsziele und Vorgaben
- Repräsentation und Hauptansprechpartner des Unternehmens bei Kunden und Key Accounts
- Entwicklung und Ausbau der Beziehungen auf C-Level bei Kunden und Prospects
- Angebotserstellung bis zum Verkaufsabschluss, in Absprache mit der Geschäftsführung
- Bearbeitung von Kundenanfragen sowie komplette Aftersales Betreuung
- Bindeglied zwischen Schlüsselkunden und den internen Teams
- Repräsentation des Unternehmens bei Messen, Konferenzen und anderen relevanten Veranstaltungen
- Aktive Rückmeldung zu Marktchancen, Produkterweiterungen, Optimierungspotential
- Erstellung von Monats-, Quartals- und Jahresberichten sowie Prognosen
- Pflege des Kundenstamms im CRM-System SFDC

#### **Ihr Profil:**

- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Bereich E-Commerce/ Intralogistik
- Erfolgsbilanz beim Ausbau und der Entwicklung des Vertriebs in Deutschland
- Eigenständige und proaktive Arbeitsweise
- MS-Office Anwendungen, SFDC
- Gute Kenntnisse im Umgang mit Kennzahlen, Leasing- und Finanzierungsmodellen
- Ausgeprägte Sozialkompetenz, Kommunikationsfähigkeit, sicheres Auftreten, starke Kunden- und Serviceorientierung sowie Sozialkompetenz
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse zur Kommunikation mit internationalen Teams und Kunden
- Reisebereitschaft zu unseren Kunden

#### **Wir bieten:**

- Agiles Arbeiten von zuhause mit einer modernen technischen Ausstattung
- Professionelle und qualifizierte Einarbeitung mit Unterstützung durch langjährige KollegInnen
- Kollegiales Miteinander und moderner Führungsstil
- Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung
- Urlaubsanspruch von 30 Tagen
- Leistungsfähige betriebliche Altersvorsorge
- Mitarbeiterempfehlungsprogramm
- Unser Employee Assistance Program bietet Hilfe in beruflichen/persönlichen Problemsituationen

#### **Challenge accepted?**

Dann werden Sie ein Teil von BlueCrest und senden Ihre Bewerbungsunterlagen an [bewerbung@bluecrestinc.com](mailto:bewerbung@bluecrestinc.com).

#### **Kontakt:**

DMT Solutions Germany GmbH, Tanja Rummel, Steubenplatz 17, 64293 Darmstadt, [tanja.rummel@bluecrestinc.com](mailto:tanja.rummel@bluecrestinc.com)