

<https://innovabee.de/job/sap-junior-account-manager-vertrieb-hamburg/>

## SAP Junior Account Manager Vertrieb (m/w/d)

Du begeisterst Dich für **Technologiethemen** und die Arbeit mit Kunden? Du hast Dein Studium erfolgreich abgeschlossen? Vielleicht konntest Du sogar schon erste Erfahrungen im **Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten** sammeln? Dann werde Teil unseres Vertriebsteams an unserem Standort in Hamburg als **SAP Junior Account Manager Vertrieb** (m/w/d).

### Über Innovabee:

Als SAP Cloud Focus Partner ist Innovabee **führend bei Zukunftstechnologien** wie Cloud ERP und Analytics aus der Cloud. Nicht zuletzt deshalb ist Innovabee dreimal in Folge zum „SAP-Systemhaus des Jahres“ gekürt worden und wird von der WirtschaftsWoche zu den **besten mittelständischen Beratungsunternehmen** in Deutschland gezählt.

Mit unserem Fokus auf SAP-Lösungen für ERP, Finance und Analytics sind wir als **SAP Gold Partner** führend im SAP S/4HANA-Umfeld. Von unseren Standorten in Stuttgart und Hamburg aus arbeiten wir an spannenden **Projekten in ganz Deutschland** und über die Landesgrenzen hinaus. Als Mittelständler stehen wir für erstklassige Beratung, methodische Kompetenz und **exzellente Branchenkenntnisse**.

Für den **Ausbau unseres Teams** suchen wir Kolleg:innen, die unsere Leidenschaft für erstklassige Beratung teilen und die flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität und viel Eigenverantwortung schätzen.

### Deine Aufgaben:

- Wir leben Mittelstand! Du **recherchierst potenzielle Neukunden** aus unserer Kernzielgruppe via Social Media, Telefon, Internet, Datenbanken.
- Du übernimmst die **vertriebliche Qualifizierung unserer Interessenten** und ermittelst die relevanten Entscheider.
- Du steuerst selbstständig den **Sales-Prozess** mit den jeweiligen Ansprechpartnern und Spezialisten.
- Wir kommunizieren auf Augenhöhe mit unseren Kunden! Du übernimmst **die professionelle und aktive Erstansprache** von potenziellen Neukunden.
- Du verantwortest das **Follow-up von Interessenten und Teilnehmern** unserer Workshops und Veranstaltungen.
- Wir suchen den direkten Kontakt zu unserer Zielgruppe! Du unterstützt bei der **Organisation von Workshops und Webinaren**.
- Du planst und **führst Webinare und Kundenpräsentationen** eigenverantwortlich durch.
- Wir kennen unsere Kernbranchen! Du analysierst unsere Märkte, **definierst die relevanten Zielgruppen** und setzt Kampagnen zur Kundenansprache um.
- Wir wollen ständig besser werden! Du bringst dich aktiv in die **Optimierung unseres Lead-Management-Prozesses** ein.

### Arbeitspensum

Full-time

### Start Anstellung

ab sofort

### Dauer der Anstellung

unbefristet

### Industrie / Gewerbe

Vertrieb, Account Management, Kundengewinnung, Akquise

### Arbeitsort

Glockengießerwall 26, 20095, Hamburg

### Arbeitszeiten

Flexible Arbeitszeiten, Home Office

### Veröffentlichungsdatum

30. Juni 2022

- Du übernimmst einen aktiven Part in unserer **Social-Selling-Strategie**, indem du Interessenten aktiv über soziale Kanäle ansprichst.
- Wir sind ein verlässlicher Partner! Du baust Dir aktiv ein **internes und externes Netzwerk** auf, insbesondere zu Interessenten, Auswahlberatern, der SAP und weiteren Partnern.
- Du erstellst **regelmäßige Reports für unsere** Vertriebsleitung bist verantwortlich für die **Pflege unseres CRM-Systems**.
- 

#### Dein Profil:

- Du bringst ein **abgeschlossenes Hochschulstudium** in den Fächern Wirtschaftsinformatik, BWL, VWL oder einer vergleichbaren Studienrichtung mit.
- Idealerweise verfügst Du über erste Erfahrungen im Software- und SAP-Vertrieb oder im **Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte**.
- Du arbeitest **effizient, strukturiert und ergebnisorientiert**.
- Dich zeichnet eine hohe **Kunden- und Serviceorientierung** aus und Du überzeugst durch Dein sicheres Auftreten.
- Kommunikationsstärke und **gute Präsentationsfähigkeiten** zählen zu Deinen persönlichen Eigenschaften.
- Wenn Du zusätzlich noch **belastbar, eigeninitiativ und verhandlungssicher** bist, bist Du der perfekte Fit für unser Team.
- Wir setzen voraus, dass Du gerne reist, da wir häufig Termine bei Kunden und Interessenten wahrnehmen.
- Ein Muss sind auch sehr gute Kenntnisse im **Umgang mit den gängigen Softwarelösungen** (MS Office, etc.).
- Um Deine Position optimal auszufüllen, solltest Du sehr gute **Deutsch- (Niveau C1) und Englischkenntnisse (Niveau B2)** in Wort und Schrift mitbringen.

#### Wir bieten Dir:

- ein **verantwortungsvolles und abwechslungsreiches Aufgabengebiet** im Vertrieb, das Du mit eigenen Ideen aktiv gestaltest und weiterentwickelst
- eine lockere, entspannte Arbeitsatmosphäre mit **flachen Hierarchien** – weil Spaß und ein kollegialer Umgang mit viel Austausch und Hilfsbereitschaft untereinander elementare Bestandteile unserer Arbeitskultur sind
- einen **sicheren Arbeitsplatz**
- **kurze Entscheidungswege** und sehr gute Karrierechancen mit umfangreichen Möglichkeiten der persönlichen und beruflichen Fort- und Weiterbildung
- **flexible Arbeitszeiten** und **Home Office**, damit Du persönliche Freiräume und eine ausgewogene Work-Life-Balance gewinnst
- umfangreiche **Zusatzleistungen**: betriebliche Altersvorsorge, Firmenwagen, Incentives, etc.

#### Dein Kontakt:

Du willst uns kennenlernen? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung! Bitte bewirb Dich ausschließlich per E-Mail. Bevorzugte Dateiformate für Deine Anhänge sind PDF und JPG. Für Rückfragen stehen wir Dir gerne zur Verfügung.

**Innovabee GmbH**  
Wolfgang Schiek  
Manager Sales and Marketing  
E-Mail: [career@innovabee.com](mailto:career@innovabee.com)