Junior Account Manager (m/w/d) – Smart Access & Time

Essen · Vollzeit · Festanstellung

Jetzt online bewerben

Du begeisterst dich für Technik und Vertrieb und möchtest beides erfolgreich miteinander verbinden?

Bei PCS arbeitest du an innovativen Lösungen für Zeiterfassung und Zutrittskontrolle und entwickelst dich in einem spannenden technischen Vertriebsumfeld kontinuierlich weiter. Gemeinsam mit einem erfahrenen Team betreust du Partner und Endkunden, bringst eigene Ideen ein, übernimmst Schritt für Schritt mehr Verantwortung und entwickelst dich perspektivisch zum Partner Account Manager.

Wenn du bereits erste Erfahrungen im technischen Vertrieb gesammelt hast, Lernbereitschaft, Eigeninitiative und Vertriebsdrive mitbringst, bieten wir dir die Chance, den nächsten Schritt in deiner Vertriebskarriere zu gehen.

Deine Aufgaben

- Du betreust und entwickelst gemeinsam mit dem Team Kunden- und Partnerbeziehungen im Umfeld moderner Lösungen für Zeiterfassung, Zutrittskontrolle und Gebäudesicherheit.
- Du wirkst an der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kundenterminen, Vertriebsinitiativen und Geschäftsentwicklungsmaßnahmen mit.
- Du recherchierst Markt-, Wettbewerbs- und Partnerinformationen, bereitest diese auf und unterstützt dabei, neue Potenziale für unser Partnergeschäft zu identifizieren.
- Du bereitest technische und vertriebliche Konzepte auf, erstellst Präsentationen und Auswertungen, unterstützt bei der Entwicklung passender Kundenlösungen und trägst so aktiv zum Vertriebserfolg bei.
- Du präsentierst unsere Lösungen in virtuellen Terminen, bei Kunden vor Ort sowie auf Veranstaltungen, Messen und Kundenevents.
- Du pflegst relevante Informationen in unserem CRM-System und sorgst für eine transparente Dokumentation unserer Vertriebsaktivitäten.

Dein Profil

- Du hast bereits erste praktische Erfahrung im technischen Vertrieb gesammelt – beispielsweise im Rahmen von Praktika oder Werkstudententätigkeiten im Inside Sales, Account Management oder in einer vergleichbaren vertriebsnahen Rolle.
- Ob Hardware oder Software: Technische Produkte und Lösungen zu verstehen und deren Mehrwert Kunden verständlich zu vermitteln, macht dir Freude.
- Mit deiner strukturierten Arbeitsweise, analytischem Denkvermögen und einem guten Gespür für Kunden- und Partnerbedürfnisse behältst du auch bei mehreren Themen gleichzeitig den Überblick.
- Du nutzt moderne KI-Tools, um Vertriebspotenziale schneller zu identifizieren, Kundenbedürfnisse besser zu verstehen und Prozesse effizienter zu gestalten.
- Du gehst offen auf Menschen zu, überzeugst durch ein professionelles Auftreten und fühlst dich sowohl im direkten Kundenkontakt als auch im hybriden Arbeitsumfeld wohl.
- Idealerweise hast du bereits erste Berührungspunkte mit SaaS-, Cloud- oder anderen IT-Lösungen gesammelt.
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Du hast ein abgeschlossenes Studium (z. B. Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder Wirtschaftsingenieurwesen) oder eine vergleichbare kaufmännische bzw. technische Ausbildung.

Das bieten wir

- Du möchtest Teil eines motivierten Teams sein, das für Zusammenhalt und Wertschätzung steht?
- Du suchst ein Arbeitsumfeld mit flachen Organisationsstrukturen, das viel Raum für eigene Ideen und Weiterentwicklung gibt?
- Eine ausgewogene Work-Life-Balance, flexible Arbeitszeiten durch Gleitzeit, 30 Tage Urlaub (bei Vollzeit) sowie die Möglichkeit aus dem Homeoffice zu arbeiten sind für dich sehr wichtig? All das gehört bei uns zum Standard.
- Ein attraktives Einkommen, ein unbefristetes Beschäftigungsverhältnis sowie weitere Benefits wie Team- und Firmenevents, Firmen-Fitnessangebot, Dienstrad-Leasing uvm. runden unser Angebot ab

Über uns

Die PCS Systemtechnik GmbH zählt zu den führenden Anbietern im Bereich Zeiterfassung und Gebäudesicherheit. Als Lösungsanbieter arbeiten wir eng mit unserem exzellentem Partnernetzwerk zusammen, um hochmoderne Hard- und Softwarelösungen für anspruchsvolle Sicherheitsanforderungen und Workforce Management anzubieten. Unsere Produkte stehen für Innovation, erstklassiges Design und herausragende Qualität. Sicherheit ist für uns dabei nicht nur Produktversprechen, sondern gelebter Anspruch an uns selbst – deshalb sind wir nach ISO 27001 zertifiziert.

Was uns bei PCS auszeichnet, ist eine lebendige und dynamische Unternehmenskultur, die von Wertschätzung auf allen Hierarchieebenen geprägt ist. Wir sind stets auf der Suche nach kreativen Köpfen, die frische Ideen einbringen und gemeinsam mit uns zukunftsorientierte Ziele verfolgen. Wir freuen uns auf den Austausch mit dir!

Jetzt online bewerben

Bei Rückfragen steht dir Isabel Karsai, Personalreferentin Recruiting, gerne telefonisch unter 089 68004-0 zur Verfügung.