

(Junior) Account & Partner Manager (m/w/d)

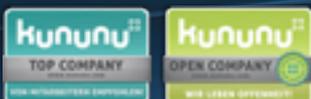
Jeder kann Kunden betreuen. Du willst sie begeistern.

Deine Aufgaben

- Proaktive Betreuung von Kunden und Partnern im Bereich E-Mail-Marketing, Marketing Automation und Lead Management
- Konzeptionelle und technische Beratung der Kunden zur Weiterentwicklung und Optimierung Ihrer E-Mail-Marketing-, Marketing Automation- und Lead Management
- Zentraler Ansprechpartner nach Außen im Kunden- und Partnerkreis und Schnittstellenfunktion nach Innen
- Kontinuierliches Partner-Networking zur Identifizierung von Synergien innerhalb des Evalanche Ökosystems, um Partner und Kunden zusammenzubringen
- Enge Kollaboration mit dem Sales & Channel Manager sowie dem Partner/Customer Development Team zur Identifizierung und Durchführung von Cross- und Upselling Kampagnen
- Mitwirkung bei Präsentationen, Konzepten, Schulungen und Kunden-Workshops
- Pflege sämtlicher „Account-Aktivitäten“ und Daten im CRM-System
- Erstellung von Angeboten und deren Verhandlung bis zum Auftrag
- Bei Bedarf Kundensupport in First- und Second-Level-Fragen
- Beratung der Kunden in Bezug auf Adress-Management
- Proaktive Unterstützung beim Onboarding von Neukunden
- Aktiver Verkauf von Funktionen und Dienstleistungen
- Akquisition von weiteren Unternehmensbereichen und -standorten
- Reaktivierung von inaktiven Kunden & Partnern

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung mit entsprechenden Fachkenntnissen
- Erste Erfahrung in der Beratung und Betreuung von B2B Unternehmen
- Positive Ausstrahlung, selbstbewusstes, souveränes Auftreten
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit
- Ausgeprägtes Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse



Die SC-Networks GmbH ist Marketing Software as Service Provider und Hersteller von Evalanche, eine der modernsten, webbasierten E-Mail-Marketing-Automation-Lösungen auf dem europäischen Markt. SC-Networks ist der - Made in Germany - Spezialist für E-Mail-Marketing, Marketing Automation und Lead Management bei Agenturen und international agierenden Großunternehmen.

WAS BIETEN WIR

- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben
- Ein verantwortungsvolles, interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Ein positives, familiäres Arbeitsklima mit einem sympathischen, dynamischen Expertenteam
- Gut ausgestattete, moderne Büroräume und Top IT-Infrastruktur in Starnberg, 15 min ab München West und guter Verkehrsanbindung (A95 oder S-Bahn/Bus)
- Flache Strukturen, eigenverantwortliches Arbeiten, sowie Freiräume zum Einbringen eigener Ideen
- Sicherer Arbeitsplatz in einem gesunden, inhabergeführten Unternehmen mit zahlreichen Kunden aus dem Agentur- und B2B-Umfeld und überdurchschnittlichem Wachstum
- Attraktives Gehalt in unbefristeter Festanstellung, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine ausgewogene Work-Life-Balance
- Vielzahl von weiteren Anreizen für langjährige Mitarbeiter
- Fehlende Einzelqualifikationen können ggf. bei uns im Training-on-the-Job erworben werden

Interesse geweckt?

Dann sende uns doch einfach eine Mail mit deinen Bewerbungsunterlagen an bewerbung@sc-networks.com oder ruf uns gern vorab noch einmal an.

Dein Ansprechpartner

SC-Networks HR-Team
Tel. 08151/555 16-0

Wir freuen uns drauf!

