

Account Manager (gn)

Worum gehts?

Seit 2012 gestalten wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern die Energiebranche in Deutschland. Unsere Cloud-basierte Software fördert den Aufbau innovativer Energie-Marken und sorgt für reibungslose Abläufe bei Millionen von Endkunden. Wir stehen gemeinsam für Wachstum und Fortschritt und sehen die Energiewende als Herzensangelegenheit.

Gemeinsam mit dir wollen wir unsere Erfolgsgeschichte weiterschreiben und Kundenbeziehungen aufbauen, die nicht nur funktionieren, sondern begeistern und wachsen! Also nutz gern die Chance und werde Teil des Teams als: **Account Manager (gn) in unserem Berliner Office!**

Unsere Anforderungen

- Du hast Erfahrung im Account Management oder in einer vergleichbaren, kundenorientierten Rolle und weißt, wie man nachhaltige Kundenbeziehungen aufbaut und pflegt.
- Du kannst souverän auf allen Ebenen kommunizieren – vom operativen Bereich bis hin zum C-Level und überzeugst durch deine professionelle Präsentation und klare Argumentation.
- Du behältst auch bei mehreren Kunden gleichzeitig den Überblick und kannst Prioritäten effizient setzen, ohne dabei an Qualität zu verlieren.
- Du verfügst über starke Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch – in Wort und Schrift.
- Du bist offen für Reisen, wenn es der persönliche Austausch mit dem Kunden erfordert.
- Du hast Erfahrung in der Betreuung von Kunden im IT- oder Enterprise-Software-Umfeld und verstehst die Herausforderungen, die mit komplexen Lösungen einhergehen.

Deine Aufgabenbereiche

- Du hast Erfahrung im Account Management oder in einer vergleichbaren, kundenorientierten Rolle und weißt, wie man nachhaltige Kundenbeziehungen aufbaut und pflegt.
- Du kannst souverän auf allen Ebenen kommunizieren – vom operativen Bereich bis hin zum C-Level und überzeugst durch deine professionelle Präsentation und klare Argumentation.
- Du behältst auch bei mehreren Kunden gleichzeitig den Überblick und kannst Prioritäten effizient setzen, ohne dabei an Qualität zu verlieren.
- Du verfügst über starke Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch – in Wort und Schrift.
- Du bist offen für Reisen, wenn es der persönliche Austausch mit dem Kunden erfordert.
- Du hast Erfahrung in der Betreuung von Kunden im IT- oder Enterprise-Software-Umfeld und verstehst die Herausforderungen, die mit komplexen Lösungen einhergehen.

Unsere Benefits

Starte mit uns deinen neuen Karriere-Step – mit einem attraktiven Vergütungspaket, großzügigen Urlaubsregelungen, umfassendem Gesundheitsschutz und finanzieller Sicherheit.

Wir legen Wert auf eine ausgewogene Work-Life-Balance, fördern deine persönliche und berufliche Weiterentwicklung und erkennen außergewöhnliche Leistungen an.

Die Details zu unseren Benefits stellen wir dir gerne im Laufe des Auswahlprozesses vor

Über uns

Hansen Technologies (ASX: HSN) ist ein globaler Anbieter von Software und Dienstleistungen, der Branchen wie Energie, Wasser/Versorger und Telekommunikation bedient. Mit Kunden in über 80 Ländern fördern wir die Zusammenarbeit an 36 internationalen Standorten. Von Fortschritten im 5G-Bereich bis hin zur Energiewende im Bereich erneuerbarer Energien befähigen wir unsere Kunden, Herausforderungen zu meistern, Innovationen voranzutreiben und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Kontakt

Wenn Du die gewünschten Fähigkeiten und Begeisterung mitbringst dann sende uns gerne deinen Lebenslauf - unter Angabe der Stellenbezeichnung - an career.hansen.germany@hansencx.com

Ein ausführliches Anschreiben ist nicht nötig. Wir lernen Dich und deine Motivation dann gerne in einem persönlichen Gespräch näher kennen.

Wir sind ein Arbeitgeber, der Chancengleichheit fördert, und schätzen Vielfalt in unserem Unternehmen. Wir diskriminieren nicht aufgrund von Rasse, Religion, Hautfarbe, nationaler Herkunft, Geschlecht, sexueller Orientierung, Alter, Familienstand oder Behinderung.

Weitere Informationen findest du auf unserer Website unter hansencx.com.