

Account Manager (gn)

(109)

 Standort: Nürnberg  Anstellungsart(en): Festanstellung  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Was bieten wir dir?

- Maximale Flexibilität: Mobiles Arbeiten mit Laptop, Smartphone & Headset, Firmenfahrzeug nach 6 Monaten (Mietwagen in der Probezeit)
- Faire Vergütung: Ungedeckelte Provisionsbeteiligung nach der Probezeit, zusätzlich vermögenswirksame Leistungen
- Work-Life-Balance: 30 Tage Urlaub, Bike Leasing und Option auf ein Deutschlandticket
- Individuelle Entwicklung: Aktive Mitgestaltung deiner Rolle, Fortbildungsangebote und echtes Mitspracherecht
- Vielfalt & Abwechslung: Projekte in unterschiedlichsten Branchen mit tiefen Einblicken in aktuelle Entwicklungen im Engineering
- Kultur mit Haltung: Offenes Miteinander, flache Strukturen, starker Teamzusammenhalt und echtes Interesse an deinem Blickwinkel

Welche Aufgaben erwarten dich?

- Zum Einstieg übernimmst du die Verantwortung für ein definiertes Portfolio an Bestandskunden und betreust diese langfristig
- Du bist Ansprechpartner auf Augenhöhe, analysierst Projektbedarfe im Engineering-Umfeld und entwickelst gemeinsam mit deinen Kunden individuelle Lösungen
- Parallel baust du dir schrittweise dein eigenes Kundennetzwerk auf
- Du identifizierst Zielunternehmen, sprichst mit Entscheidern aus Forschung und Entwicklung und platzierst technische Dienstleistungen dort, wo sie echten Mehrwert stiften
- Dabei bringst du Vertriebskills, Überzeugungskraft und technisches Gespür ideal zusammen
- Vom ersten Kontakt über die Aufwandseinschätzung bis hin zum erfolgreichen Projektabschluss steuerst du den gesamten Prozess eigenständig – lösungsorientiert, strukturiert und immer mit dem Ziel, langfristige Partnerschaften aufzubauen
- Auch nach Projektstart bleibst du involviert: Du überwachst Laufzeiten, bleibst im Austausch mit Kunden und Projektextperten und sorgst in enger Abstimmung mit unserem Backoffice für einen reibungslosen Ablauf

Was zeichnet dich aus?

- Du bringst ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation mit
- Du lebst für den aktiven Kundenkontakt, erkennst Potenziale und entwickelst daraus echte Projekte
- Idealerweise konntest du bereits erste Erfahrungen im Vertrieb, Projektmanagement oder in einer ähnlichen Rolle mit direktem Kundenkontakt sammeln
- Du weißt dich zu verkaufen, hast ein sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit, dich auf unterschiedliche Gesprächspartner einzustellen
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wer sind die pacon experts?

Wir sind ein Projektdienstleister für Engineering. Was heißt das?

Zum einen vermitteln wir Freiberufler (Contracting) in Engineering Projekte, zum anderen führen wir ausgegliederte Projekte von Kundenunternehmen mit internen Angestellten auf der Basis von Werk- und Dienstverträgen durch.

Wir sind vorrangig auf Ingenieursdisziplinen spezialisiert und verfügen über ein breitgefächertes Branchenwissen: Es gibt

keine Anfrage, der wir uns nicht mit Freude stellen!

Wer ist deine persönliche Ansprechpartnerin?

ppa. Mona Latendin

pacon experts GmbH
Rollnerstr. 110a
90408 Nürnberg

Xing: www.xing.com/profile/Mona_Latendin

LinkedIn: www.linkedin.com/in/mona-latendin-522540174

Email: bewerbung@pacon-experts.de

Web: www.pacon-experts.de