

Account Executive (m/w/d)

Die TABLE OF VISIONS GmbH, ein führender Technologie-Anbieter im Bereich Ideen- und Innovationsmanagement-Software, sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Account Executive für unseren Standort in Berlin-Mitte oder remote aus dem Home-Office. In dieser Rolle bist du verantwortlich für die Identifikation, Generierung und den Abschluss neuer Geschäftsmöglichkeiten durch die aktive Ansprache potenzieller Kunden.

Deine Rolle bei Table of Visions

- **Geschäftsentwicklung:** Du identifizierst und entwickelst neue Geschäftsmöglichkeiten durch aktives Networking und Kaltakquise. Du baust deine eigene Verkaufspipeline auf und pflegst diese.
- **Pipeline-Management:** Du steuerst den gesamten Verkaufsprozess, von der Lead-Generierung bis zum Vertragsabschluss, und arbeitest dabei eng mit dem Customer Success Team zusammen.
- **Kundenbedürfnisse verstehen:** Du entwickelst ein tiefes Verständnis für die Anforderungen der Kunden und bietest maßgeschneiderte Lösungen an, die den Wert unserer Produkte maximieren.
- **Beziehungsmanagement:** Du etablierst langfristige Beziehungen mit Schlüsselentscheidungsträgern in großen Konzernen und mittelständischen Unternehmen.
- **Verhandlung und Abschluss:** Du führst Verhandlungen durch und schließt Verträge ab, indem du den einzigartigen Wert unserer Software-Lösungen klar und überzeugend kommunizierst.

Was wir bieten:

- Ein dynamisches Team und eine agile Arbeitsumgebung in einem innovativen, wachsenden Unternehmen.
- Die Möglichkeit, flexibel aus dem Home-Office zu arbeiten.
- Persönliche und berufliche Entwicklungsmöglichkeiten in einem Unternehmen, das großen Wert auf die Förderung von Talenten legt.
- Attraktive Mischung aus Grundgehalt sowie attraktivem Provisionsmodell (das tatsächliches Gehalt richtet sich nach den Qualifikationen).
- Startup-Atmosphäre mit flachen Hierarchien und einer offenen, teamorientierten Unternehmenskultur.

Was wir erwarten:

- Leidenschaft für den Vertrieb und die Fähigkeit, innovative Lösungen zu verkaufen.
- Mindestens ein Jahr Erfahrung als Account Executive oder in einer ähnlichen Verkaufsposition, vorzugsweise im Software- oder Technologiebereich.
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch.
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und modernen Verkaufstools.
- Starke Präsentationsfähigkeiten und die Fähigkeit, die Bedürfnisse der Kunden effektiv zu adressieren.



Table of Visions

Interessiert?

Bist du bereit, ein Schlüsselement unseres Vertriebsteams zu werden und direkt zum Wachstum von Table of Visions beizutragen? Dann sende uns deine vollständige Bewerbung, ausschließlich digital per E-Mail, mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums und deiner Gehaltsvorstellung an: jobs@tableofvisions.com.

Über uns:

Die Table of Visions GmbH ist einer der führenden Technologie-Anbieter für Ideen- und Innovationsmanagement-Software. Zusätzliche Beratung, Konzeption und Service runden das Angebot ab und helfen international tätigen Konzernen sowie mittelständischen Unternehmen dabei, Potenziale der Mitarbeitenden oder Kunden voll auszuschöpfen und Innovationsfähigkeit nachhaltig zu steigern.

Kunden wie die Sparkassen-Finanzgruppe, die Sana Kliniken, die Deka Bank oder die Investitionsbank Schleswig-Holstein vertrauen auf Produkte des 2010 in Berlin gegründeten Unternehmen.