



# Sales Account Manager B2B (m/w/d)

## Wer sind wir und was machen wir?

Die XignSys GmbH ist ein junges, aufstrebendes Unternehmen aus Gelsenkirchen, das vom Forbes Magazin zu einem der Top 5 "Innovative Startups im Bereich Cyber Security" ausgezeichnet sowie vom Business Punk als einer der besten Arbeitgeber benannt wurde. Unserer Kundschaft aus dem öffentlichen Sektor und der privaten Wirtschaft bieten wir Smartphone basierte Identifikations-, Authentifizierungs- und Digital Identity SaaS Lösungen. Unser Ziel ist es, jede digitale Transaktion durch passwortlose Multifaktorauthentifizierung benutzerfreundlicher, flexibler und sicherer zu machen und damit die Verwendung von Passwörtern ein für alle Mal zu beenden!

## Welche Aufgaben und Verantwortlichkeiten erwarten Sie?

- Analyse und Priorisierung neuer Partnerschaften – im Segment B2B
- Entwicklung der Sales Pipeline durch Lead-Generierungsaktivitäten wie Kaltakquise, E-Mails, soziale Kontakte usw.
- Unterstützung und Betreuung unserer Partner:innen als Experte/Expertin unserer Lösungen
- Aufbau von starken Kundenbeziehungen, die auf gegenseitigem Vertrauen basieren
- Kontinuierliche Verbesserung der Vertriebsprozesse mit der Bereitschaft, Best Practices zu erlernen und umzusetzen
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement und Entwicklung, um die Kundenbedürfnisse zu klären
- Konsequente Dokumentation aller partnerbezogenen Aktivitäten im CRM-System
- Starkes Umsatzwachstum und idealerweise Zielübererfüllung auf Basis der o.g. Aktivitäten

## Welche Eigenschaften und Merkmale sind für uns wichtig?

- mehr als 3 Jahre Vertriebserfahrung, idealerweise in der Softwarebranche (vorzugsweise SaaS) im B2B Bereich
- Erfahrung in der Entwicklung und Verwaltung von Vertriebspartnerschaften
- Nachgewiesene Erfolge beim Aufbau neuer Partnerbeziehungen und der Generierung von Umsätzen
- Die Fähigkeit zuzuhören, zu verstehen und einen Mehrwert für die Kundschaft zu kreieren
- Beharrlichkeit in der Arbeit und die Fähigkeit, Ablehnung zu überwinden und Ergebnisse zu erzielen

- Ausgeprägte mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten mit der Fähigkeit, alle Interessengruppen innerhalb der Kundenorganisationen anzusprechen, einschließlich der C-Ebene
- Eigenmotivation und die Fähigkeit, in einer schnelllebigen, sich verändernden Umgebung zu arbeiten
- Fähigkeit, effizient, effektiv und unabhängig zu arbeiten
- Wissensdurst und Passion, das Wachstum in einem Start-up-Umfeld aktiv zu gestalten

## Was wir Ihnen bieten können

- Die Möglichkeit, in einem sich schnell entwickelnden, wachstumsstarken SaaS-Unternehmen und im faszinierenden Umfeld von digitalen Identitäten zu arbeiten
- Flexibles Arbeitsmodell (Büro und Home Office)
- Flache Hierarchien, die große Möglichkeiten bieten, die Entwicklung des Unternehmens mitzugestalten
- Eine Menge Spaß bei der Arbeit in einem wachsenden Team
- Solides Grundgehalt, individuelle Sozialleistungen und attraktiver Provisionsplan

Ihr Ansprechpartner  
CSO Lars-Oliver Schröder  
schroeder@xignsys.com  
Tel.: [+49 209 883044](tel:+49209883044) - 75

