



Die PACO unlimited AG entwickelt und betreibt innovative Zugangs- und Abrechnungslösungen für die Wohnungswirtschaft. Im B2B-Geschäft sind wir ein etabliertes PropTech-Unternehmen und gefragter Partner bei schlüssellosen Zugangssystemen in Wohngebäuden. Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie suchen wir deutschlandweit zum nächstmöglichen Zeitpunkt Dich, als flexiblen und selbstständig agierenden

Vertriebsprofessional Zugangs- und Abrechnungssysteme (m/w/d) in Vollzeit mit Standort Hamburg oder Hannover

Deine Aufgaben

- Selbstständige Kundenakquise und nachhaltige Kundenbetreuung
- Beratung der Kunden und Bauräger/-firmen in Produkten und Prozessen
- Technische und organisatorische Objektplanung zur Angebotserstellung
- Erstellung und Kalkulation von Angeboten und Rahmenverträgen
- Unterstützung der Projektsteuerung und des Serviceteams in Kundenprojekten
- Durchführung von Präsentationen, Kick-Off-Meetings und Kundens Schulungen
- Mitwirkung bei der Vertriebs- und Marketingplanung
- Aufbau und Pflege regionaler Verbandsbeziehungen

Dein Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder Studium, bevorzugt im IT-, Bau-Ingenieur-, Elektrotechnik- oder Digitalisierungswesen
- Schwerpunkt Wohnungswirtschaft / technisches und kaufmännisches Bestandsmanagement
- Sehr gute Kenntnisse in MS-Office- und Windows-Anwendungen
- Gutes technisches Verständnis
- Ausgeprägt kundenorientierte und selbstständige Arbeitsweise
- Schnelle Auffassungsgabe
- Verhandlungssicher auf Leitungsebene
- Spaß und Begeisterung für das Arbeiten im Team

Art der Stelle

- Vollzeit, Festanstellung, Dienstfahrzeug
- Homeoffice bei Bedarf
- Reisetätigkeit

Standort

- Rhein-Main-Gebiet

Erforderliche Berufserfahrung

- 10 Jahre nach erfolgreicher Ausbildung

Deine Bewerbungsunterlagen

Bewirb Dich bitte ausschließlich online an personal@paco-unlimited.de mit der Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und dem möglichen Einstiegstermin. Ohne diese Angaben können wir Deine Bewerbung leider nicht bearbeiten.