

PreSales-BeraterIn

Verantwortung

Der OpaccOne Presales Berater ist verantwortlich für die regelmässige und planbare Generierung von Unternehmen mit ERP-Vorhaben als Grundlage für die Neukunden-Gewinnung.

Anforderungen

Um diese Aufgabe erfolgreich zu bewältigen, sind die folgenden Voraussetzungen zu erfüllen:

- **Ausbildung:** Solide Grundausbildung
- **Praxis:** Berufserfahrung in verwandten Bereichen, idealerweise in einer vergleichbaren Aufgabe und/oder im Verkauf von Investitionsgütern
- **Alter:** 25 bis 50 Jahre
- **Softskills:** sattelfeste mündliche Kommunikation, hohes Interesse an den spezifischen Anforderungen der Zielunternehmen und der entsprechenden Gesprächspartner auf allen Stufen (Sachbearbeiter bis Geschäftsleitung und Inhaber)
- **Übriges:** Mundart, Teil-Pensum möglich und erwünscht

Aufgaben

Nach einer intensiven Einführungsphase übernehmen Sie die folgenden Aufgaben:

- Generierung neuer Kandidaten für Zielunternehmen
- Telefonische Einzel-Qualifikation der vorhandenen und generierten Zielunternehmen und Identifikation von Interessenten
- Nachführen der entsprechenden Kontakt-History
- Planung der Kontakte aufgrund der Aktualität in den einzelnen Unternehmen
- Allgemein Vertriebsaufgaben
 - Teilnahme an Messen und anderen Vertriebsveranstaltungen
 - Weitere Unterstützung des Vertriebs nach Bedarf
- Mögliche Zusatzaufgaben
 - Verkaufs-Unterstützung für ausgewählte Zusatz-Anwendungen
 - Kurzpräsentationen bei Zielunternehmen vor Ort