

Life Cycle  
Management

**Endlich**  
mit der  
Nummer 1  
durchstarten.

## Key Account Manager SaaS und Integration (m/w/d)

- Du siehst Dich selbst als Macher/in und telefonieren bis der „Hörer glüht“ gehört zu Deinen Stärken?
- Du denkst vernetzt, lässt Dich von Widerständen nicht aufhalten und ein „Nein“ treibt Dich erst recht zu Höchstleistungen an?
- Einen Track-Record erfolgreicher Vertragsabschlüsse hast Du Dir dadurch ebenso schon erarbeitet?

Wenn Du diese Fragen mit „**Ja**“ beantworten kannst, sollten wir uns kennenlernen:

**Für unseren Standort in Deutschland oder Rumänien suchen wir Dich als Key Account Manager SaaS und Integration (m/w/d)**

Als Key Account Manager eröffnest Du Vertriebswege für unsere Life Cycle Management SaaS-Lösung und trägst maßgeblich dazu bei, unser Unternehmenswachstum voranzutreiben.

Wir freuen uns sehr, Dich bald persönlich kennenzulernen!



Applicable Management Systems

AMSYS GmbH  
ABC-Straße 19 | 22880 Wedel - Hamburg  
**+49 (0) 4103 92 85 360**  
info@am-sys.com  
[www.am-sys.com](http://www.am-sys.com)

## Karriere / Job

### Über AMSYS:

Als junges, erfolgreiches Unternehmen mit Start-Up Mentalität in Deutschland und Rumänien verfolgen wir das Ziel, die Sicherheit und Zuverlässigkeit der komplexen Produkte unserer Kunden während ihrer gesamten Betriebszeit zu erhöhen. Die Aufgaben für unsere Kunden wachsen und mit ihnen unsere Softwarelösungen und unser Team.

### Unsere Produkte:

#### Life Cycle Management (LCM) Client

[www.lcm-client.com](http://www.lcm-client.com)

Das individualisierbare, webbasierte Tool für automatisierte reaktive Obsoleszenzmanagement (OM) Prozesse und digitale proaktive Risikomanagement (RM) Analysen sowie Vorhersagen - IEC 62402, smartPCN und VDMA24903-konform - inkl. REACH/SCIP-Reporting, RoHS- sowie Lieferzeiten-Analysen und vieles mehr.

#### Obsoleszenzmanagement Portal (OMP)

[www.obsolescence-management.net](http://www.obsolescence-management.net)

Das Austauschportal der Verkehrsunternehmen für alle Obsoleszenzprobleme

#### Freier PCN Generator

[www.pcngenerator.com](http://www.pcngenerator.com)

Das kostenlose Tool zum Erstellen, Bearbeiten und Lesen standardisierter Änderungs- (PCN) und Abkündigungsmitteilungen (PDN)

### Kontakt:

**Schicke Deine Bewerbung bitte an:**

**Hans-Georg Dück - [info@am-sys.com](mailto:info@am-sys.com)**

Für Fragen stehen wir unter

+49 4103 92 85 360 zur Verfügung.

## Deine Aufgaben:

- Du verantwortest die Leadgenerierungen durch aktive Ansprache potenzieller Neukunden bei Herstellern und Betreibern hoch-komplexer Produkte, von z.B. Zügen, Flugzeugen, Medizin- und Energieanlagen, sowie durch deren gesamte Supply-Chain.
- Du begleitest Deine Kunden durch den gesamten Vertriebsprozess - Vom Sourcing, über den Aufbau einer gemeinsamen Vision, bis zum finalen Abschluss.
- Du präsentierst zielorientiert unsere Lösungen entsprechend der Bedürfnisse Deiner Kunden und führst eigenständig Vertragsverhandlungen durch.
- Die Erreichung der quantitativen und strategischen Ziele liegen in deiner Verantwortung und du identifizierst Potentiale über das reine Tagesgeschäft hinaus.
- Du bist Consultant unserer Kunden im Übergang zur Projektphase in Bezug auf die Detailplanungen und den Roll-Out Prozess.
- Du verbesserst kontinuierlich bestehende Vertriebsprozesse und findest Möglichkeiten, die täglichen Abläufe sowie unseren Markenauftritt zu optimieren.

## Deine Qualifikationen:

- Du hast ein (Fach-) Hochschulstudium abgeschlossen oder anderweitig Kenntnisse erworben, um Deine technischen und wirtschaftlichen Aufgaben zu erfüllen.
- Einschlägige Erfahrung im B2B-Vertrieb von PLM- oder SaaS-Applikationen hast Du bereits sammeln können.
- Du bist sicher im Umgang mit Office Tools (Excel, Word, PowerPoint) sowie Projektmanagement- und CRM-Systemen. Das Internet ist Dein Terrain.
- Erfahrung in Design und/oder Implementierung von individualisierbaren Webanwendungen oder Cloud-Lösungen ist von Vorteil.
- Fließendes Deutsch und Englisch setzen wir voraus, weitere Sprachen wünschenswert.

## Deine Persönlichkeit:

- Du bist kommunikativ und gut organisiert, besitzt Vertriebs- und Verhandlungsgeschick und überzeugst Dein Gegenüber von der besten Idee.
- Wissensdurst, Neugier und souveränes Auftreten bringst Du außerdem mit.
- Du besitzt das Hunter-Gen, bist ehrgeizig, Abschlüsse zu generieren, Deals zu closen und arbeitest ausdauernd und zielstrebig darauf hin.
- Sich in neue Aufgaben und Inhalte schnell und selbstständig einzuarbeiten, gehört zu Deinen Stärken, außerdem passt Du Dich neuen Gegebenheiten leicht an
- Zu Kunden, Kollegen und anderen Ansprechpartnern bist Du immer freundlich und zuvorkommend und bleibst auch in Stresssituationen gelassen.
- Perfekte Arbeitsergebnisse sind Dein Markenzeichen, auf Dich kann man sich verlassen.
- Lösungsorientiertes Denken und Handeln brauchen wir außerdem von Dir.

## Was wir Dir bieten:

- Eine unbefristete Anstellung und ein attraktives Gehaltspaket, gerne mit erfolgsbasiertem flexiblen Bonus.
- Start-Up Mentalität und ein internationales, kreatives, innovatives und offenes Team, mit dem Du Spaß hast.
- Wie Du Deine Arbeitszeit gestaltest, ist uns (fast) egal, das Endergebnis zählt.
- Einen Ansprechpartner, der Dir am Anfang Deine Fragen beantworten kann.
- Flexible Arbeit aus unseren Offices in Deutschland, Rumänien oder im Homeoffice.
- Du erhältst beim Start ein Smartphone und einen Laptop zur beruflichen und auch privaten Nutzung. Apple oder Windows? Deine Wahl!
- Außerdem hast Du immer die Möglichkeit eigene Ideen einzubringen und umzusetzen.



Applicable Management Systems

AMSYS GmbH  
ABC-Straße 19 | 22880 Wedel - Hamburg

+49 (0) 4103 92 85 360

info@am-sys.com

[www.am-sys.com](http://www.am-sys.com)

**Alle Jobs online unter:**

[www.am-sys.com/jobs](http://www.am-sys.com/jobs)



Oder einfach den QR-Code scannen und direkt online schauen.