



Festanstellung in Vollzeit

## Tele Account Manager (m/w)

Die inovisio communications GmbH steht für innovative und visionäre Softwareentwicklung mit Fokus auf Arbeitszeiterfassung, CRM-Systemen und Telematik. Für kleine und mittelständische Unternehmen optimieren wir Geschäftsprozesse und treiben so das Wachstum unserer Kunden voran.

Werden Sie Teil unseres jungen Teams und verändern Sie die Unternehmenskommunikation mittelständischer Unternehmen. Sie erwarten gute Perspektiven in einem expandierenden Unternehmen mit flachen Hierarchien. Nutzen Sie Ihre Chance und werden Sie Teil unseres unternehmerischen Erfolges!

### Ihre Aufgaben bei uns:

- Auftragsbearbeitung: von der Angebotserstellung bis zum Versand der Auftragsbestätigung
- Telefonische Bestandskundenbetreuung (Pre- und After-Sales)
- Durchführung von Vertragsverlängerungen

### Ihre Eigenschaften:

- Sie sind überdurchschnittlich kontaktfreudig, kommunikationsstark und arbeiten vertriebsorientiert
- Überzeugungsfähigkeit, Durchsetzungsvermögen und konsequente Kundenorientierung zeichnen Sie aus
- Selbstständige Arbeitsweise bei ausgeprägter Leistungsbereitschaft sowie gute Kenntnisse in MS Office setzen wir voraus
- Sie können eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und/oder mehrjährige Berufserfahrung in der Kundenbetreuung nachweisen

### Ihre Mehrwerte bei uns:

- flexible und familienfreundliche Arbeitszeiten
- hochwertige Produkte und spannende Projekte
- umfangreiche und professionelle Schulungen für die IT- und Telekommunikationsbranche, sowie zur persönlichen Entwicklung
- werden Sie Teil unseres jungen und innovativen Teams

Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen. Senden Sie uns Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen – vorzugsweise per E-Mail – an **[personal@inovisio.de](mailto:personal@inovisio.de)**.