



Werde Teil des secova- Teams!

Wir suchen:

Senior Account Manager in Rheine, Nähe Münster & Osnabrück (m/w/d)

Du hast jahrelang bewiesen, dass Du Kundenbeziehungen nicht nur pflegst, sondern auf ein neues Level hebst?

Jetzt suchst Du eine Rolle, in der Du wirklich etwas bewegen kannst – mit Verantwortung, Gestaltungsspielraum und einem Team, das Deine Erfahrung zu schätzen weiß

Wir leben in Zeiten, in denen KI immer mehr Einzug in unsere Arbeitswelt hält – auch bei uns. Aber eines bleibt: Echte Kundenbeziehungen brauchen echte Menschen. Und genau hier kommst Du ins Spiel.

Für unser Produkt sam®, eine browserbasierte EHS-Software, suchen wir einen erfahrenen Senior Account Manager (m/w/d), der unsere wichtigsten Kunden strategisch betreut und langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe pflegt. Du bringst die Erfahrung mit, um komplexe Kundenanforderungen zu verstehen und das Fingerspitzengefühl, um Beziehungen zu schaffen, die kein Algorithmus ersetzen kann. Mit Deinem Fachwissen, Deiner Seniorität und einer Prise Humor sorgst Du für happy customers und trägst dazu bei, secova weiter auf Erfolgskurs zu halten.

Darauf kannst Du Dich freuen

Strategische Kundenverantwortung

- Du übernimmst die Verantwortung für unsere strategisch wichtigsten Kundenbeziehungen (Key Accounts) und entwickelst diese proaktiv weiter.
- Du übernimmst Verkaufsgespräche und Online-Präsentationen sowie die Einführung weiterer sam®-Module.
- Du verantwortest Vertragsverhandlungen – auf Entscheider-Ebene – und hebst damit Cross- und Upselling-Potenziale
- Du verbindest Praxis-Know-how mit System-Know-how: Du verstehst nicht nur die Herausforderungen unserer Kunden, sondern weißt auch, wie sam® bestmöglich und zielgerichtet eingesetzt wird.

Teamverantwortung & Wissenstransfer

- Du übernimmst Verantwortung für das Team: Du unterstützt Kolleg:innen, teilst Dein Wissen und hilfst dabei, gemeinsam besser zu werden.
- Du bist Sparringspartner:in für weniger erfahrene Teammitglieder und gibst Deine Best Practices weiter.
- Du bringst Dich aktiv in Team-Meetings ein und trägst dazu bei, dass wir als CSM-Team unsere Ziele erreichen.

Kreativität & Initiative – weil wir gerne anders denken

- Du entwickelst eigenständig Maßnahmen und Konzepte, die nachweislich die Zufriedenheit und Effizienz unserer Kunden erhöhen.
- Du bringst kreative Ideen ein und hast den Freiraum, neue Wege auszuprobieren – bei uns ist Initiative ausdrücklich erwünscht.
- Du denkst über den Tellerrand hinaus und findest Lösungen, auf die andere nicht kommen.

Prozesse & Weiterentwicklung

- Du wirkst aktiv an der Etablierung und Optimierung unseres CRM-Systems HubSpot mit.
- Du hinterfragst bestehende Prozesse, entwickelst Verbesserungsvorschläge und treibst deren

Unsere Benefits für Dich

- **familiäre** Atmosphäre
- **moderner** Arbeitsplatz
- **Salatbar** im Office
- **33** Urlaubstage
- **37-Stunden** Woche
- **Bürohunde** erlaubt
- **Businessbikes**
- legendäre **Firmenfahrten & Events**
- **Meditationsraum**
- **Physiotherapeut**
- **Sportkurse** im Office
- **Gesponserte Reise** bei Jubiläen
- voll **AG-finanzierte** betr. Altersvorsorge
- **Dachterrasse** mit Weitblick über Rheine
- **Laser-Tag-Anlage** im Office
- Weitere **Benefits**, wie **flexibles Arbeiten & Homeoffice**, Firmenrabatte, Kicker, Tischtennis, Kaffee, Osmosewasser u.v.m. sind bei uns selbstverständlich...

Umsetzung voran.

- Du gestaltest Standards und Workflows mit, die das gesamte Team effizienter machen.

Darauf freuen wir uns

Auf einen Menschen..

... der mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Account Management oder Customer Success in der Softwarebranche mitbringt.

... der nachweisbare Erfolge in der Betreuung von Bestandskunden und der Erreichung von Umsatzzielen vorweisen kann.

... der mit seinen exzellenten Kommunikationsfähigkeiten und durch Empathie langfristige Kundenbeziehungen auf Entscheider-Ebene aufbauen kann.

... der sicher und selbstständig arbeitet und idealerweise Erfahrung mit HubSpot oder vergleichbaren CRM-Systemen mitbringt.

... der strategisch denkt, aber auch Hands-on mit anpackt.


... der auch Themen außerhalb des Tagesgeschäfts im Blick hat und Lust hat, Verantwortung zu übernehmen.

... der mit neuen Aufgaben souverän umgeht und bei Herausforderungen verschiedene Lösungsansätze prüft.

... der gut mit konstruktivem Feedback umgehen kann und gemeinsam mit dem CSM-Team Ziele verfolgt.

... auf eine tolle Bewerbung, mit der wir uns ein Bild von Dir und Deiner Motivation für die Stelle machen können.

Anschreiben & Lebenslauf waren gestern – zeig uns gern auf Deine Art und Weise, wer Du bist!

 Nutze dazu super gerne unsere integrierte Möglichkeit, ein Video von Dir zu erstellen.

Jetzt Bewerben



Kontakt

Mr Nicolas Lulay
Tel.: [01713183964](tel:01713183964)

E-Mail: n.lulay@secova.de

NEW WORK AUSTRIA XING kununu onlyfy GmbH
Schottenring 2-6, 1010 Wien
onlyfy.io

