

GEBIT Solutions GmbH



GEBIT ist ein führender Anbieter von Software-Lösungen für weltweit agierende Retailer. Wir entwickeln und betreiben eine leistungsstarke Retail-Plattform für Checkout-, Kassen- und Paymentprozesse mit Fokus auf große Einzelhandelsunternehmen.

Unser Angebot reicht von hochindividueller Softwareentwicklung bis zu skalierbaren SaaS- und Lizenzmodellen für komplexe technische Infrastrukturen.

Im Zuge unseres internationalen Wachstums suchen wir einen erfahrenen Sales Manager, der unsere Plattformlösungen im DACH-Raum und ausgewählten europäischen Märkten strategisch vertreibt.

Als Account Manager Sales (w/m/d) DACH & Europa in Düsseldorf...

- baust du strategische Vertriebsaktivitäten bei großen Retail-Unternehmen in DACH und Europa aus
- bist du verantwortlich für die Identifikation, Qualifizierung und Entwicklung von Enterprise-Accounts mit Fokus auf langfristige partnerschaftliche Kundenbeziehungen
- steuerst du den gesamten Sales Cycles: von Erstkontakt über Angebotsphase (inkl. RFI/RFP) bis zum Vertragsabschluss

- arbeitest du eng mit der Geschäftsleitung, PreSales, Architektur, Delivery und Produktteams zusammen zur Entwicklung kundenspezifischer Lösungskonzepte
- führst du Pitches, Workshops und Präsentationen auf C-Level-Ebene durch
- wirkst du an der Weiterentwicklung von Vertriebsstrategie, Marktpositionierung und Partnernetzwerk mit
- pflegst und nutzt du CRM-Systeme zur Steuerung von Pipeline, Forecasts und Account Strategien.

DAS BRINGST DU MIT...

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Lösungsvertrieb von komplexen IT- oder Softwarelösungen an Großkunden (idealerweise im Retail- oder Omnichannel-Umfeld)
- Sehr gutes Verständnis von Retail-Prozessen (POS, Checkout, Payment, Loyalty, ERP-Anbindung, Omnichannel)
- Erfahrung im Umgang mit Ausschreibungsprozessen (RFI/RFP) und komplexen Entscheidungsstrukturen
- Teamplayer mit ausgeprägter Kommunikations- und Verhandlungskompetenz auf Deutsch und Englisch
- Souveräner Auftritt auf C-Level, hohe Eigenmotivation und ausgeprägte Abschlussstärke
- Reisebereitschaft innerhalb Europas
- Gutes technisches Verständnis wünschenswert
- Idealerweise ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsinformatik oder Ähnliches
- Zusätzliche Erfahrung im Bereich Solution Selling, Value Selling oder Strategic Account Management
- Branchenkontakte im Retail-Sektor (z. B. Lebensmittel, Fashion, DIY, Consumer Electronics) von Vorteil

FREUE DICH AUF...

- Schlüsselrolle im internationalen Vertrieb eines wachstumsstarken inhabergeführten Tech-Unternehmens
- Attraktives Vergütungspaket mit Fixgehalt und variablem Anteil sowie Firmenwagen/Car Allowance
- Hybride Arbeitsmöglichkeiten und flexible Arbeitszeitgestaltung mit 30 Urlaubstagen
- Eigenverantwortlicher Gestaltungsspielraum und direkter Einfluss auf Go-to-Market und Marktdurchdringung
- Flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege und partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Ein Miteinander, das auf Verlässlichkeit und echter Wertschätzung basiert
- Individuelle Schulungsmöglichkeiten über die GEBIT-Academy, Communities of Practice, Konferenzen und externe Angebote
- Firmen- & Teamevents, mehrtägige Sommerkonferenz inkl. Familie, Weihnachtskonferenz
- Kostenfreie Unterkunft im Workation-Office in Lissabon
- Hier findest du mehr dazu, [was uns als Unternehmen ausmacht](#)

KONTAKT

Jetzt bewerben

Deine Ansprechpartnerin

Jasmin Dellinger

Tel: 01520/7240583

Email: jasmin.dellinger@gebit.de

Video player configuration error

Error 153

[Watch video on YouTube](#)

[Learn more](#)

Error 153



Folge uns auf Social Media

