



Decide with Confidence



Risk Management Solutions

Sales & Marketing Solutions

Supply Management Solutions

D&B Deutschland ist ein Unternehmen der schwedischen **Bisnode Gruppe** und Teil des weltweiten D&B Netzwerks, dem Weltmarktführer für Wirtschaftsinformationen. Die D&B Lösungen für Risiko- und Kreditmanagement geben unseren Firmenkunden den entscheidenden Wissensvorsprung: mit zuverlässigen Ratings und Empfehlungen zu Kreditlimiten.

Starten Sie jetzt in einem wachstumsstarken Unternehmen: Für unseren Geschäftsbereich **Risk Management Solutions** suchen wir ab **Januar 2012** am Standort **Düsseldorf** eine/n

Account Manager Direct Sales (JobID: 2811DB)

Ihre Aufgaben

- Professionelle Betreuung und Weiterentwicklung aktiver Kundenbeziehungen, sowohl im Mittelstand als auch bei Großunternehmen,
- Verantwortung und Begleitung der kompletten Salesphase: vom telefonischen Kontakt, über die Bedarfsanalyse, die Beratung und Empfehlung des für den Kunden optimalen Lösungspakets bis hin zu den Vertragsverhandlungen,
- Präsentation unserer Angebote und Lösungskonzepte vor Ort souverän auf allen Hierarchieebenen, Verantwortung für den erfolgreichen Abschluss des Prozesses,
- enge Zusammenarbeit mit unseren produktspezifischen Consultants,
- aktive Präsenz auf Kundenveranstaltungen und vertriebsrelevanten Events.

Das bringen Sie mit:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung sowie nachweisbare Vertriebsserfolge im B2B-Dienstleistungsumfeld,
- mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst-Vertrieb von komplexen Lösungen sowie im Projektmanagement, gepaart mit den relevanten fachlichen Kenntnissen im Finanz-Umfeld,
- nachweislich gute analytische, konzeptionelle und organisatorische Fähigkeiten,
- Sie überzeugen durch Ihre hohe fachliche und soziale Kompetenz, verfügen über ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten sowie lösungs- und zielorientiertes Handeln,
- Ihre unternehmerische Persönlichkeit und Gewandtheit in Verhandlungen auf anspruchsvollem Niveau machen Sie zu einem kompetenten Gesprächspartner, auch in englischer Sprache,
- Sie passen gut zu uns, wenn Sie sich in einem dynamischen Umfeld wohlfühlen und mit überdurchschnittlichem Engagement, Erfolgsorientierung und Servicedenken unser Geschäft aktiv mitgestalten möchten.

Das wird Sie überzeugen:

- Attraktives Gehalt, das mit Ihrem Erfolg wächst (fix/variabel),



Decide with Confidence



Risk Management Solutions

Sales & Marketing Solutions

Supply Management Solutions

- Provisionsausgleich im Urlaubs- und Krankheitsfall,
- Freiräume, mit Ideen und Kreativität etwas zu bewegen,
- gute Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten,
- offene Kommunikation, flache Hierarchien und eine gelebte Unternehmenskultur.

Sie sind interessiert? Dann senden Sie uns jetzt Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail. Bitte nennen Sie uns auch Ihre Gehaltsvorstellung sowie Ihren möglichen Eintrittstermin. Ihre Fragen beantwortet Anja Dötsch gerne unter Telefon: (0 61 51) 380 352, bewerbung@bisnode.de.