



Die GAP-Group, mit Hauptsitz in Bremen, gehört seit über 35 Jahren zu den führenden Herstellern branchenspezifischer Unternehmenssoftware in der deutschen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Das Produktspektrum umfasst insbesondere das moderne ERP-System immotion[®], ein Handwerkerportal sowie weitere integrierte Services und mobile Anwendungen. Das Leistungsangebot wird komplettiert durch fachspezifische Organisationsberatung, Consulting- und Supportleistungen. Bundesweit werden mit über 60 festen Mitarbeitern sowie einem etabliertem Partnernetzwerk rund 550 Wohnungsunternehmen, Wohnungsgenossenschaften und Hausverwalter betreut.

Aktuell suchen wir zur Festeinstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Account Manager (w/m) für ERP-Lösung im regionalen Direktvertrieb

Zur Beratung unserer Bestandskunden sowie zur nachhaltigen Entwicklung des Marktes und Gewinnung von Neukunden suchen wir kurzfristig für die Regionen Ost-/ Mitteldeutschland, Süd-/ Südwest sowie am Unternehmensstandort Bremen Account/ Sales Manager (w/m) für den Direktvertrieb unserer immobilienwirtschaftlichen ERP-Software immotion[®].

Ihre Aufgaben:

Als Account Manager und Vertriebsberater im Außendienst sind Sie für den Vertrieb von Softwarelösungen aus dem ERP-Bereich für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in der Ihnen zugeordneten Region zuständig. Ein zentraler Baustein dabei ist die Erhöhung der Wertschöpfung innerhalb der Bestandskunden und deren Pflege zum Ausbau nachhaltiger Referenzadressen. Am Markt identifizieren und akquirieren Sie Interessenten und koordinieren selbständig die weiteren Vertriebsprozesse. In diesem Rahmen bereiten Sie, mit Hilfe professioneller Softwarerepräsentationen und erklärungsbedürftiger Produktvorführungen, die Entscheidungsgrundlage vor. Im Zuge Ihrer Neukundenakquise gewinnen Sie einen ersten Überblick über die internen Geschäftsprozesse des geworbenen Kunden, dessen Anforderungen an die Softwarelösung und wirken so bei der Erstellung von ersten Sollkonzepten mit und koordinieren die weiteren Schritte an die Projektbeteiligten. Sie erarbeiten sich selbständig ein Netzwerk mit Branchenfokus und berichten direkt an die Geschäftsführung.

Ihre Kenntnisse:

- Ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung;
- Leidenschaft für den Vertrieb von umfassender ERP-Software (idealerweise für Wohnungs- und Immobilienwirtschaft) und Talent, Interessenten von geeigneten Lösungen zu überzeugen;
- Mindestens zwei Jahre Erfahrung als Berater, Consultant oder Vertrieb im Außendienst, vorzugsweise mit Fokus auf Neukundengewinnung;
- Vorhandene Reisebereitschaft, kommunikationsstarkes Verhandlungsgeschick und ein professionelles, verbindliches Auftreten;
- Eine strukturierte und selbständige Arbeitsweise sowie Freude daran, sich den Herausforderungen anspruchsvoller Kunden zu stellen und Verantwortung zu übernehmen.



Wir bieten Ihnen, neben einer unbefristeten Festanstellung mit Dienstwagen und Firmenhandy, eine gründliche Einarbeitung und anspruchsvolle, interessante Aufgabe in einem erfolgreichen Unternehmen. Profitieren Sie von einem motivierten Team und spannenden Projekten, in denen Sie sich beruflich und persönlich weiterentwickeln können.

Sie sind interessiert?

Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung, die wir absolut vertraulich behandeln. Senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen, unter Angabe des möglichen Eintrittstermins sowie Ihre Gehaltsvorstellung, per E-Mail in pdf-Format an: Frau Rodacker (Personalabteilung@gap-group.de)

GAP mbH Personalabteilung, Neidenburger Str. 24, 28207 Bremen