

Das Berliner Unternehmen botspot entwickelt und produziert seit 2013 photogrammetrische 3D-Scanner und zählt zu den innovativsten Unternehmen der 3D-Industrie.

Unser Anspruch an die Qualität unserer Produkte ist der Antrieb für eine intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeit. botspot begegnet dabei einer steigenden Nachfrage nach individuellen und wegweisenden Lösungen.

Aus diesem Grund suchen wir zur Verstärkung unseres Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt flexible und motivierte Mitarbeiter in einer unbefristeten Anstellung als

Key Account Manager (m/w/d) in Vollzeit Standort Berlin

Als Key Account Manager (m/w/d) betreuen Sie Kunden, Netzwerke und Partner in allen Belangen. Ihr Fokus liegt auf der Kundenzufriedenheit, der Account-Entwicklung und dem Ausbau Ihres Kunden-Netzwerks. Ausgezeichneter Kundenservice, lösungsorientiertes Handeln und Zuverlässigkeit verkörpern Sie zu jeder Zeit, egal ob vor Ort oder telefonisch.

Das erwartet Sie:

- Betreuung von Neukunden und Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Steuerung der Kommunikation zwischen Kunde und Fachbereich bei der Umsetzung der einzelnen Projekte
- Präsentation unserer Produkte bei Kunden und Partnern online oder vor Ort
- Kundens Schulungen und Netzwerk-Veranstaltungen
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit durch dauerhafte Verfügbarkeit als primärer Ansprechpartner bei botspot
- Dokumentation und Pflege Ihrer Prozesse sowie die kontinuierliche Optimierung des Workflows

Ihr Profil:

- Sie möchten in einem Start-up-Unternehmen arbeiten, in dem Sie die Prozesse und Ihr Arbeitsumfeld mitgestalten können
- Sie haben Erfahrung in der Betreuung von Key Accounts und kommunizieren auf allen Ebenen sicher
- Sie lieben Herausforderungen und sind zudem hochmotiviert
- Idealerweise haben Sie bereits erste Erfahrung im Bereich 3D-Industrie gesammelt
- Sie arbeiten selbstständig, sind aber auch ein Teamplayer und ergebnisorientiert
- Sie zeichnen sich selbst in stressigen Situationen als lösungsorientiert und fokussiert aus und sind bei Anfragen von allen Seiten gelassen
- Sie überzeugen mit konzeptioneller Stärke, Begeisterungsfähigkeit, Überzeugungskraft, Beratungskompetenz und Moderationsfähigkeit

- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu Dienstreisen, eigenständiger, kommunikativer Arbeitsstil, Empathie und professionelles Auftreten runden Ihr Profil ab
- Sicherer Umgang mit CRM-Tools (idealerweise Salesforce)
- Teamplayer mit Herz, viel Freude am Job und Ehrgeiz immer das Maximale herauszuholen

Unser Angebot:

- Verantwortungsvolle und interdisziplinäre Aufgaben in einem internationalen Hightech-Unternehmen
- Einstieg in die 3D-Industrie durch vielfältige Kontaktpunkte
- Homeoffice
- Selbstbestimmte Arbeitsweise und Mitgestaltung an Unternehmensprozessen
- Passioniertes Team mit einer flachen Organisation und offener Unternehmenskultur
- Fortbildungsmöglichkeiten
- Kostenloser Parkplatz

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angaben zu Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin an career@botspot.de. Für Rückfragen steht Ihnen gerne Frau Heidi Busack unter der Telefonnummer +49 30 985 40 400 zur Verfügung.