

Komm ins VERBI-Team als

Account Manager (m/w/d)!

Wir sind die **VERBI Software GmbH**, das Unternehmen hinter **MAXQDA**, der Nummer 1 Software für Qualitative und Mixed Methods-Datenanalyse. Wir geben Forschenden, Universitäten und Unternehmen ein innovatives und intuitives Tool an die Hand, um mit ihren Projekten Großartiges zu leisten. Unser professioneller Service und der enge Kontakt zu unserer Community zählen sich aus: seit unserer Gründung 1989 wachsen wir als Familienunternehmen stetig und nachhaltig.

Deine Aufgaben:

- Du begleitest und steuerst den gesamten Kaufentscheidungsprozess potenzieller Kund:innen, analysierst deren Bedürfnisse im Kontext unserer Lizenzmodelle und verhandelst langfristige, strategische Partnerschaften,
- Du betreust unsere nationalen und internationalen Kund:innen über Telefon und unser Ticketsystem, agierst als zentrale Ansprechperson und stärkst die Kundenbindung durch erstklassigen Service,
- Du dokumentierst Kundeninteraktionen, erstellst maßgeschneiderte Angebote und übernimmst die Rechnungsstellung, um eine reibungslose Auftragsabwicklung sicherzustellen,
- Du konzipierst und implementierst eigenständig innovative Vertriebsaktionen, um neue Marktpotenziale zu erschließen und Umsätze nachhaltig zu steigern,
- Du entwickelst und pflegst langfristige Kundenbeziehungen, identifizierst Cross- und Upselling-Potenziale und vermarktest gezielt Zusatzleistungen,
- Du organisierst Produkt-Demos, führst strategische Follow-ups durch und optimierst kontinuierlich den Sales-Funnel,
- Du gestaltest aktiv unsere Vertriebsstrategie, entwickelst proaktive Maßnahmen zur Neukundengewinnung und optimierst unsere (After-)Sales-Prozesse für nachhaltiges Wachstum.

Was du mitbringen solltest:

- Idealerweise hast du eine kaufmännische Ausbildung oder ein Studium im Bereich Wirtschafts-, Kommunikations-, Sozialwissenschaft oder Marketing/Medien abgeschlossen,
- Du bringst fundierte Erfahrung im Vertrieb mit, idealerweise im B2B-Bereich, und hast nachweislich Erfolge in der Kundenakquise und -betreuung erzielt,

- Du hast Freude daran, Prozesse aktiv mitzugestalten und unsere Sales Development Abteilung strategisch weiterzuentwickeln,
- Technologie und Software begeistern dich – du kannst komplexe Produkte verständlich vermitteln und Kund:innen von digitalen Lösungen überzeugen,
- Du bist eine kommunikationsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick und überzeugst durch Empathie, Kreativität und Verbindlichkeit,
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, um sowohl mit nationalen als auch internationalen Kund:innen professionell zu kommunizieren,
- Du arbeitest proaktiv, lösungsorientiert und bringst eine positive, unternehmerische Denkweise mit, um nachhaltige Vertriebsfolge zu erzielen.

Du musst nicht zu 100% unserem Stellenprofil entsprechen. Wichtiger ist, dass du zu uns als Unternehmen passt und Lust hast, deine Ideen einzubringen und dich weiterzuentwickeln.

Deine Benefits:

- Modernes Büro am Berliner Hauptbahnhof
- Hybrides Arbeiten/ Home Office
- Flache Hierarchien und eine familiäre Unternehmenskultur
- Viel Raum für Eigeninitiative und persönliche Entwicklung
- Zuschuss zur Urban Sports Mitgliedschaft, BVG Ticket, Deutschlandticket oder B-Card
- Teilnahme am Corporate Benefits Programm & WeRoad Rabatte
- Obst, Veggies & Getränke for free
- Müslibar & VERBI-Kühlschrank
- Monatliches VERBI Frühstück & Lunch sowie After-Work Events
- Teamevents und Firmenfeiern
- Große Küche, Balkon und Dachterrasse
- Onboarding-Programm & einen VERBI-Buddy
- Aber vor allem spannende Aufgaben und ein offenes Ohr für neue, kreative Ideen und Ansätze!

So arbeiten wir:

Wir arbeiten in flachen Hierarchien in der sich jede:r mit Engagement, Eigenverantwortung und Freude einbringen kann. Unsere Unternehmenskultur lebt von klarer und offener Kommunikation, Reflexion und Begeisterung für die Sache, an der wir arbeiten. Unsere familiäre Unternehmenskultur spürst du spätestens beim gemeinsamen Lunch auf unserer Dachterrasse, Kicker-Sessions oder unseren Teamevents.

Du möchtest Teil des VERBI-Teams werden? Dann schicke uns ein Anschreiben, deinen Lebenslauf und relevante Zeugnisse sowie deine Gehaltsvorstellungen. Wir freuen uns auf deine Bewerbung, die wir selbstverständlich entsprechend der DSGVO behandeln.

Hast du noch Fragen? Schreib' uns gerne eine E-Mail oder ruf uns an.

ESTHER PLACZEK

Team Lead People & Workplace
Tel.: +49 (0) 171 – 969 73 51

recruiting@maxqda.de