



interflex.

Für unser Interflex-Team
suchen wir zum
nächstmöglichen Zeitpunkt
einen Mitarbeitenden als

Account Manager
(m/w/d)



Interflex Datensysteme GmbH bietet ganzheitliche Lösungen für Workforce Management mit Zeitwirtschaft und Personaleinsatzplanung sowie maßgeschneiderte und innovative Sicherheitslösungen mit Zutrittskontrolle, Videoüberwachung, Sicherheitsleitstellen und Besucherverwaltung. Mehrere Tausend Systeminstallationen, über die rund 4,6 Millionen Beschäftigte administriert werden, zeichnen Interflex als einen der international führenden Anbieter aus. Interflex wurde 1976 gegründet und gehört seit 2013 zur Unternehmensgruppe Allegion. Für ein weiteres Wachstum suchen wir eine/n leidenschaftlichen Mitarbeiter/in als



Account Manager (m/w/d), Vertriebspezialist im Außendienst, Sales Representative

Standort: Frankfurt/M.

Aufgaben:

- Lösungspräsentationen bei Interessenten & Kunden zum Aufbau einer qualifizierten Sales-Pipeline
 - Verkauf unserer Soft- und Hardwarelösungen aus dem gesamten Portfolio zur Akquisition von Neukunden inkl. Wartungsverträge in Württemberg
 - Betreuung und Beratung von bestehenden Kunden mit der Erschließung neuer Umsatzpotenziale aus dem gesamten Lösungsportfolio, Aktualisierung von Wartungsverträgen
- Ausarbeiten von umfangreichen Angeboten unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit und Realisierbarkeit
- Erstellung regelmäßiger Berichte (Forecast)
- Mitarbeit bei Pflichtenheften, Ausschreibungen und Dokumentationen sowie enge Zusammenarbeit mit den Teams im Service / Customer Care / Projektmanagement

Profil:

- **Erfolgreich im Verkauf:** Seit > 2 Jahren sind sie im Projektgeschäft tätig und verkaufen erklärungsbedürftige Software-Lösungen an das gehobene Management, nice-to-have in Verbindung mit Hardware-Produkten
- **Verhandlungsgeschick:** Sie überzeugen durch Ihre fundierte fachliche Beratung, zeigen eine hohe Eigenmotivation und verstehen es, Pluspunkte gegenüber Mitbewerbern beim Kunden erfolgreich darzustellen
- **Neukundengeschäft:** Sie können Bedürfnisse wecken / ermitteln und sind nach der Akquise ein verlässlicher Partner, der dauerhaft die Kundenbeziehung weiterentwickelt
- **Voraussetzungen:** Sie haben eine Berufsausbildung / ein Studium (technisch / betriebswirtschaftlich) abgeschlossen sowie gute Englischkenntnisse und eine gültige PKW-Fahrerlaubnis, nice-to-have: relevante Vertriebschulungen

Allegion (NYSE: ALLE) ist ein internationaler Anbieter im Bereich Sicherheit mit führenden Marken wie CISA®, Interflex®, LCN®, Schlage® und Von Duprin®. Mit dem Schwerpunkt auf Sicherheit rund um Türen und Zutritt bietet Allegion ein breites Spektrum an Lösungen für Privathaushalte, Firmen, Schulen und andere Einrichtungen. Allegion erwirtschaftet einen Umsatz von 2 Mrd. US-Dollar und vertreibt seine Produkte in rund 130 Ländern weltweit.



Unser Angebot:

- **Flexible Arbeitszeiten** und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- **Kollegialität:** Sie erwarten hilfsbereite, aufgeschlossene und begeisterte Kollegen und Vorgesetzte
- **Freiraum:** Motivierendes, vielseitiges Arbeitsumfeld mit Freiraum für Ihre Kreativität und Ideen
- **Internationalität:** Tätigkeiten in Deutschland und Europa
- **Feel Good:** Attraktives Gehaltspaket inkl. Benefits wie bspw. Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung, moderne Hard- und Software etc. bei produzierendem Mittelständler
- **Einarbeitung:** Umfassendes Onboarding-Programm durch den Vorgesetzten, Team, Paten, Schulungszentrum (Präsenz und Online, bspw. LinkedIn-Learning) und Events

Interesse?

Senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und ID JR17558 an centraljobs@allegion.com. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Ihr Ansprechpartner ist Christian Hohmann.