

ACCOUNT EXECUTIVE M/Ž



GLAVNE NALOGE

- Razvijanje partnerske mreže (ERP, CRM, DMS, HRM, integratorji) v Sloveniji in Adria regiji,
- aktivno pridobivanje novih partnerjev in skrb za obstoječe,
- vodenje partnerskih prodajnih procesov (od prvega stika do podpisa pogodbe),
- sodelovanje s prodajo in marketingom pri razvoju partnerskega programa,
- sodelovanje z interno ekipo pri realizaciji projektov (marketing, tehnična ekipa).

Postopoma boste prevzeli že obstoječe partnerje in portfelj nadgrajevali z novimi v Sloveniji in Adria regiji, kjer boste sodelovali z lokalnimi predstavniki podjetja. Produkt, ki ga ponujate partnerjem, je oblačna storitev za digitalno podpisovanje dokumentov.

PRIČAKUJEMO

- Izkušnje z B2B prodajo in razvojem poslovanja v IT ali tehničnem okolju,
- komunikacijske, pogajalske in organizacijske veščine,
- tekoče znanje angleškega jezika (srbohrvaški jezik je prednost),
- usmerjenost k strankam, analitično razmišljanje in proaktivnost,
- razumevanje digitalnih orodij in tehnologij je prednost.

PONUJAMO

- Konkurenčno plačo s stimulativnim delom, vezanim na nova partnerstva in rast prometa pri obstoječih,
- delo v stabilnem podjetju z lastnimi naprednimi rešitvami in prepoznavnim produktom,
- fleksibilne delovne pogoje (možnost dela od doma),
- možnost strokovne rasti in razvoja z dodatnim izobraževanjem.

**ODDAJ
PRIJAVO**



Peter Bruvo
041 737 466
peter.bruvo@befound.si