

ACCOUNT EXECUTIVE (B2B/SaaS) M/Ž



GLAVNE NALOGE

- Aktivno iskanje in razvoj novih B2B strank,
- vodenje prodajnega procesa od prvega stika do zaprtja posla,
- razumevanje poslovnih procesov strank in predlaganje smiselnih rešitev,
- izvajanje predstavitev, pogajanje in sklepanje pogodb,
- spremljanje trendov, konkurence in priložnosti za rast SaaS rešitve.

V Srbiji že sodelujejo z velikimi igralci iz bančnega, zavarovalniškega in telekomunikacijskega sektorja, hkrati pa dodatno razvijajo prisotnost v segmentu srednje velikih podjetij.

Poudarek vloge je na aktivnem pridobivanju novih B2B strank ter vodenju prodajnega procesa od prvega stika do podpisane pogodbe. Skrb za obstoječe stranke in tehnična podpora nista del te vloge.

Pozicija nudi veliko avtonomije, jasne cilje in dejanski vpliv na rezultate. Sodelavec tesno sodeluje z lokalnim BDR-jem, tehnično podporo in mednarodno prodajno ekipo.

PRIČAKUJEMO

- Izkušnje z B2B prodajo ali razvojem poslovanja (SaaS je velik plus),
- dokazano sposobnost pridobivanja novih strank in zapiranja prodajnih priložnosti,
- odlične komunikacijske in pogajalske veščine,
- razumevanje digitalnih orodij in sodobnih tehnologij,
- vztrajnost, proaktivnost in samostojnost,
- znanje angleškega jezika.

Vztrajnost je pomembna, saj je časovni okvir zapiranja poslov med 3. in 6. meseci.

PONUJAMO

- Delo v stabilnem in tehnološko naprednem podjetju z lastnimi rešitvami,
- konkurenčno plačo in dodatne bonuse, ki nagradujejo trud in rezultate,
- aktivno sodelovanje pri razvoju trga in strateških prodajnih pobudah,
- učenje sodobnih prodajnih in GTM (go-to-market) pristopov,
- podporno, ambiciozno in sproščeno mednarodno ekipo,
- proračun za izobraževanja in strokovni razvoj,
- fleksibilen delovni čas in hibridni način dela.

**ODDAJ
PRIJAVO**



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

ACCOUNT EXECUTIVE (B2B/SaaS) M/Ž



GLAVNE OBLASTI RADA

- Aktivno pronalaženje i razvoj novih B2B klijenata,
- vođenje prodajnog procesa od prvog kontakta do zatvaranja posla,
- razumevanje poslovnih procesa klijenata i predlaganje smislenih rešenja,
- održavanje prezentacija, pregovaranje i zaključivanje ugovora,
- praćenje trendova, konkurencije i prilika za rast SaaS rešenja.

U Srbiji već saraduju sa velikim igračima iz bankarskog, osiguravajućeg i telekomunikacionog sektora, dok istovremeno dodatno razvijaju prisustvo u segmentu srednjih preduzeća.

Fokus uloge je na aktivnom akviziranju novih B2B klijenata i vođenju kompletnog prodajnog procesa od prvog kontakta do potpisivanja ugovora. Briga o postojećim klijentima i tehnička podrška nisu deo ove uloge.

Pozicija pruža visok stepen autonomije, jasne ciljeve i stvaran uticaj na rezultate. Saradnik blisko saraduje sa lokalnim BDR-om, tehničkom podrškom i međunarodnim prodajnim timom.

ŠTA OČEKUJEMO?

- Iskustvo u B2B prodaji ili razvoju poslovanja (SaaS je veliki plus),
- dokazanu sposobnost akvizicije novih klijenata i zatvaranja prodajnih prilika,
- odlične komunikacione i pregovaračke veštine,
- razumevanje digitalnih alata i savremenih tehnologija,
- upornost, proaktivnost i samostalnost,
- znanje engleskog jezika.

Upornost je važna, jer je vremenski okvir zatvaranja prodajnih poslova između 3 i 6 meseci.

NUDIMO VAM

- Rad u stabilnoj i tehnološki naprednoj kompaniji sa sopstvenim rešenjima,
- konkurentnu platu i dodatne bonuse koji nagrađuju trud i rezultate,
- aktivno učešće u razvoju tržišta i strateškim prodajnim inicijativama,
- učenje savremenih prodajnih i GTM (go-to-market) pristupa,
- podržavajući, ambiciozan i opušten međunarodni tim,
- budžet za edukacije i profesionalni razvoj,
- fleksibilno radno vreme i hibridni način rada.

**ODDAJ
PRIJAVO**



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