

Immobilienerefarene/r Sales Manager /in (Bestandskundenbetreuung) FlowFact Immobilien CRM

Sie verkaufen aus Leidenschaft? Immobilien sind Ihre Welt? Willkommen bei der FlowFact AG!

Hier erleben Sie eine begeisternde Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen und ein Umfeld, in dem Ihr fordernder Job Spaß macht! Das Bistro führt täglich frisches Obst und eine Müslistation, Fitnessraum und sportliche Teamaktivitäten sorgen für Ihre körperliche Ausgeglichenheit. Ein hervorragend ausgestatteter Arbeitsplatz mit moderner Infrastruktur, intensive Einarbeitung, Weiterbildungen in Ihrem Fachbereich und Raum für Innovationen sind Grundlage für eine dynamische Entwicklung. Der Arbeitstag ist geprägt von einer entgegenkommenden und freundschaftlichen Arbeitsatmosphäre. Sie finden bei der FlowFact AG einen Arbeitgeber mit beruflicher Perspektive und den Voraussetzungen für eine langfristige Zusammenarbeit.

Ihr Arbeitsumfeld

Herzlich Willkommen bei der FlowFact AG. Mein Name ist **Oliver Prang** – ich bin Business Unit Leiter und verantworte die Bestandskundenbetreuung der FlowFact AG. Für dieses Team suche ich eine/n Vertriebsmitarbeiter (w/m). I

Zu Ihren Aufgaben gehört die Betreuung der FlowFact Kunden und die Generierung von Nachverkäufen sowie Folgegeschäften bei bestehenden Vertragsbeziehungen.

Sie beraten die Kunden der FlowFact AG als Experte und entwickeln innovative Lösungsangebote. Zudem entwickeln Sie den bestehenden Kundenstamm und begeistern die Kunden für Neuerungen.

Darüber hinaus sorgen Sie dafür, dass Ihre Strategien, Maßnahmen und Ideen in das operative Tagesgeschäft überführt werden und organisieren und verbessern die Abläufe um damit zur stetigen Weiterentwicklung des Bereiches beizutragen.

Ihre Aufgaben

- Betreuung von FlowFact CRM Bestandskunden
- Führen von telefonischen und persönlichen Kundengesprächen
- Beratung von Kunden zur Erweiterung bestehender Vertragsbeziehungen
- Kundenansprache und -beratung auf Veranstaltungen und Messen
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten und Verträgen
- Durchführen von Produktpräsentationen
- Vor- und Nachbereitung der Kundentermine
- Mitwirkung an vertrieblichen Sonderprojekten
- Kündigungsvermeidung und Kündigungrückgewinnung

Unsere Wunschliste an Sie

- Freude am Kundenkontakt und der zielgerichteten Gesprächsführung
- Hohe kommunikative Fähigkeiten mit souveränem Telefonverhalten
- Viel Engagement und den Willen, die Marktposition weiter zu stärken
- Berufserfahrung aus der Immobilienwelt
- Kaufmännische Ausbildung und vertriebliche Berufserfahrung
- Sichere deutsche Rechtschreibung, kommunikationsfähige Englischkenntnisse
- Gültiger PKW Führerschein und Bereitschaft zu bundesweiten Reisen
- Solide EDV Kenntnisse (mindestens MS Office)

- Erste Erfahrungen mit CRM Anwendungen, FlowFact CRM Kenntnisse sehr willkommen – aber keine Voraussetzung

Sie sind engagiert und haben Spaß am Vertrieb, gehen offen und interessiert auf (auch fremde) Menschen zu? Es gelingt Ihnen innerhalb kürzester Zeit eine gute Gesprächsatmosphäre aufzubauen?

Dass Sie sich bei einem Softwareunternehmen bewerben, weil Sie die IT-Welt interessiert, setzen wir voraus – kommen Erfahrungen aus der Immobilienbranche dazu, sind Sie unsere Idealbesetzung!

Die FlowFact AG

Die FlowFact AG mit Hauptsitz in Köln wurde 1997 als „Klaus Kappert Computersysteme“ gegründet und ist seit 2000 eine Aktiengesellschaft. Der unternehmerische Fokus liegt auf den Geschäftsbereichen Business Development und Research & Development rund um die Produkte der FlowFact AG. Über 90 FlowFact-Mitarbeiter arbeiten engagiert an den Standorten in Deutschland, der Schweiz und Österreich. Gegenwärtig arbeiten ca. 55.000 Anwender aus der Immobilienwirtschaft und anderen Branchen mit den CRM-Lösungen der FlowFact G.

Die heutige Erfolgsbilanz beruht auf den jahrzehntelangen Erfahrungen in der Immobilienbranche und IT-Entwicklung. Die Geschichte beginnt 1985 mit der ersten Version der FlowFact CRM-Lösung, die Klaus Kappert, Sohn eines renommierten Immobilienunternehmers, im „Kinderzimmer“ auf einem Atari-PC programmierte. Erstmals entstand die Verknüpfung von Adress- und Dokumenten-Management als Kundenhistorie. Die Entwicklung der FlowFact AG ist geprägt durch kontinuierliches starkes Wachstum und innovative Ideen.

Teilen Sie die Auffassung, dass Teamgeist und Spaß an der Arbeit Voraussetzungen für Höchstleistungen sind? Dann passen Sie besonders gut zu uns!

Machen Sie uns auf Ihr Talent aufmerksam! Am schnellsten geht's per E-Mail an job@flowfact.de

FlowFact AG
Human Relations
Industriestraße 161
50999 Köln (Rodenkirchen)
Telefon +49(0) 2236-880-119
www.flowfact.de/karriere