



Junior Sales / Account Manager B2B SaaS (m/w/d) mit Schwerpunkt Sales & Customer Success

Über uns: Wir bei der BMS Consulting GmbH sind ein innovatives, unabhängiges Beratungs- und Softwareentwicklungsunternehmen und treiben die digitale Transformation voran. Mit unserer erfolgreichen „kitaplus“-Produktfamilie erleichtern wir ca. 11.000 KiTas in ganz Deutschland den Arbeitsalltag. Unser wachsendes Portfolio deckt alle grundlegenden Digitalisierungsbedarfe ab – von der Verwaltungssoftware über die Eltern, Personal und Gruppen App, der Dienstplanung und Zeiterfassung bis hin zum Verpflegungs- und Anmeldeportal.

Für unser kitaplus-Team am Standort Düsseldorf suchen wir Dich als motivierte Verstärkung!



Düsseldorf



Vollzeit

Dein Impact:

Du suchst einen Job mit echtem Mehrwert? Wir bieten Dir eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche und vor allem sinnstiftende Aufgabe in der digitalen Produktwelt. Du arbeitest in einem motivierten Team daran, unseren Nutzer:innen ein rundum angenehmes digitales Arbeiten zu ermöglichen.

Deine Aufgaben

- **Deine Mission im Vertrieb:**
- Du gehst aktiv auf potenzielle Kund:innen zu, stellst kitaplus (online sowie vor Ort) vor und begeisterst Kitas und Träger von unseren digitalen Lösungen.
- Du pflegst unser CRM-System und stellst

Deine Fähigkeiten

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Idealerweise bringst Du erste Erfahrungen im Produktmanagement oder im Software-Vertrieb mit, zum Beispiel im SaaS-Vertrieb, IT-Vertrieb, Presales, Customer Success, Account Management oder in der softwarebezogenen

sicher, dass alle Vertriebsprozesse transparent dokumentiert sind.

- Du nimmst Anfragen von Leads entgegen.
- Du betreibst Upselling von Zusatzprodukten bei Bestandskunden.
- Zusammen mit dem Team entwickelst Du frische Ideen für Kampagnen und die öffentlichkeitswirksame Darstellung unserer Produkte.
- **Deine Mission in der Kundenbetreuung:**
- Du bist die erste Anlaufstelle für unsere Bestandskund:innen, pflegst nachhaltige Beziehungen und berätst sie zu neuen Funktionen und Modulen.
- Du unterstützt bei der Schulungsplanung und führst bei Bedarf eigenständig Trainings durch.
- Du begleitest die Kunden beim Onboarding.

Kundenberatung.

- Du zeigst große Begeisterung für IT- und Digitalisierungsthemen.
- Du hast eine ausgeprägte Vertriebs- und Beratungsaffinität und Freude am Umgang mit Menschen.
- Eine strukturierte Arbeitsweise, analytisches Denken und eine schnelle Auffassungsgabe zeichnen Dich aus.
- Du präsentierst souverän, hast ein professionelles Auftreten und behältst auch in herausfordernden Momenten einen kühlen Kopf.
- Du bist ein absoluter Teamplayer, hast eine echte „Hands-On“-Mentalität und bist bereit für gelegentliche Dienstreisen.

Was wir dir bieten

- Familienfreundlichkeit
- Flexibles Arbeiten & Flache Hierarchien
- Individuelle Fortbildungen & Coachings
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Betriebliche Altersvorsorge
- Frisches Obst, Wasser und natürlich Kaffee



Familienfreundlichkeit



Unbefristetes Arbeitsverhältnis



Flexibles Arbeiten & Flache Hierarchien



Betriebliche Altersvorsorge



Individuelle Fortbildungen & Coachings



Frisches Obst, Wasser und natürlich Kaffee

Weitere Informationen und Bewerbung:

Bei Fragen erreichst du unsere zuständige Abteilung unter recruiting@bms-cs.de oder der Rufnummer 0211/302127-2139.

Bewirb dich bitte mit deinen kompletten Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf und Zeugniskopien) in unserem Karriereportal bei Onlyfy/XING über den nachfolgenden Button „Jetzt bewerben“.

