

Come join us to make big ideas happen!

Du willst dabei unterstützen, die Welt besser zu verstehen? Und dazu beitragen, die Zukunft nachhaltig zu gestalten? Dann bist Du bei Esri genau richtig.

Esri ist Marktführer für Location Intelligence und Geoinformationssysteme (GIS). Mit der weltweit modernsten GIS-Technologie begreifen wir Fortschritt ganzheitlich und leisten in vielfältigen Bereichen einen positiven Beitrag bei Kunden und Partnern auf der ganzen Welt. Unsere Software bringt Daten in ihren geografischen Kontext und macht komplexe Zusammenhänge sichtbar.

So werden zukunftsweisende Ideen zu erfolgreichen Lösungen.

Für unsere Standorte in Berlin oder Leipzig suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Account Executive (m/w/d) - Softwarevertrieb für den Public Sector**.

Als Account Executive bist Du der Schlüssel zum Erfolg: Du steuerst die Kundenentwicklung mit dem Ziel, unsere Technologie mit Blick auf Deinen definierten Kundenkreis im Bereich Bundes- und Landesministerien passgenau zu etablieren und auszubauen.

Account Executive (m/w/d) - Softwarevertrieb für den Public Sector

Aufgaben & Verantwortung: Das erwartet Dich

- Du bist für das Neukundengeschäft sowie die Bestandskundenentwicklung in Deinem definierten Kundensegment in Deutschland verantwortlich:
 - Du entwickelst Bestandskunden durch Identifikation neuer relevanter Themen mit dem Ziel einer langfristigen Kundenbindung
 - Du gewinnst neue Kunden für Esri, um den kontinuierlichen Ausbau unserer Marktposition voranzutreiben
 - Du verfolgst nachhaltige Strategien, um vorhandene und neue Potentiale in Deinem Kundensegment zu erschließen
- Du entwickelst und pflegst ein breites Kunden- sowie Branchen-spezifisches Netzwerk

Unser Angebot an Dich

- **Erfolgsbeteiligung:** Jeder bei uns ist Teil des unternehmerischen Erfolgs und wird dafür zusätzlich im Rahmen einer jährlichen Erfolgsbeteiligung belohnt.
- **Betriebliche Altersvorsorge:** Wir fördern Deine Direktversicherung im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge mit einem prozentuellen Arbeitgeberzuschuss.
- **Work-Life-Balance:** Wir bieten Dir vielfältige Möglichkeiten Deine Arbeitszeit an Deiner persönlichen Lebensphase und -situation zu orientieren.
- **Flexibilität:** Mobiles Arbeiten und flexible Arbeitszeitgestaltung gehören bei uns zum Alltag.
- **Arbeitsklima:** Wir leben ein offenes und wertschätzendes Miteinander in der täglichen Zusammenarbeit und bieten darüber hinaus allen Interessierten ein abwechslungsreiches Programm an Firmenevents und gemeinschaftlichen Aktivitäten.

Das wünschen wir uns von Dir

- Du hast ein naturwissenschaftliches oder technisches Studium abgeschlossen oder eine vergleichbare Qualifikation erworben
- Du hast bereits mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb komplexer Softwaresysteme, in der IT-Beratung oder im Projektmanagement gesammelt – sehr gerne im Geoinformationsfeld oder im Verwaltungsumfeld
- Anwendungsfälle, Verfahren, Rahmenbedingungen und Entscheidungsprozesse innerhalb der deutschen Verwaltungslandschaft sind dir vertraut und du verfügst idealerweise über ein entsprechendes Netzwerk
- Eine zielorientierte, selbständige und strukturierte Arbeitsweise sind für Dich selbstverständlich
- Du bist durchsetzungsstark, verfügst über ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Du sprichst verhandlungssicheres Deutsch sowie gutes Englisch
- Sehr gute Fähigkeiten in Kommunikation und Präsentation umfassender technischer Inhalte über Hierarchie-Stufen hinweg runden Dein Profil ab



 **esri Deutschland**
THE SCIENCE OF WHERE
Esri Deutschland GmbH
Ringstraße 7, 85402 Kranzberg
Human Resources
Telefon +49 89 207 005 1200
esri.de

 **esri Suisse**
THE SCIENCE OF WHERE
Esri Schweiz AG
Josefstrasse 218, 8005 Zürich
Human Resources
Telefon +41 58 267 18 00
esri.ch