Account Executive – SaaS Sales (m/w/d)

Mit über 40 Jahren Erfahrung und mehr als 200 Mitarbeitern gehört die Paychex Deutschland GmbH, eine Tochter des US-amerikanischen Milliardenunternehmens Paychex, Inc., zu den größten Anbietern für Lohn- und Gehaltsabrechnungen innerhalb der Bundesrepublik. Von unseren Standorten in Hamburg, Berlin, Dresden und Rostock aus kümmern wir uns um die Belange unserer mittlerweile mehr als 6000 Kunden. Der Paychex-Gruppe gehören der dänische HRM-SaaS-Anbieter Emply sowie die Lessor Group an, welche als marktführender Anbieter für Payroll- und Human-Capital-Management-Softwarelösungen in Dänemark sowie Nordeuropa agiert. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir bundesweit eine*n

Account Executive – SaaS Sales (m/w/d)

Dein Aufgabenbereich

- Begleitung einer ausgewählten Zielgruppe von Endkunden in verschiedenen Segmenten durch den gesamten Verkaufsprozess, einschließlich Datenerfassung, Überprüfung, Bedarfsanalyse, Angebotserstellung, Verhandlung, Vertragsabschluss, Follow-up und Übergabe von Neukunden an das Customer-Onboarding-Team
- Verkauf und Beratung zu cloudbasierten Gehaltsabrechnungslösungen und SaaS-Diensten für die digitale Gehaltsabrechnung
- Selbstständige Bearbeitung von Anfragen von Interessenten. Durchführung von Outbound-Prospektionen zur Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten. Persönliche Betreuung von potenziellen Kunden und Unterstützung bei der Suche nach der besten Lösung

Dein Anforderungsprofil

- Abgeschlossene Berufsausbildung/Studium im Bereich Informatik, Ingenieurwesen, Informationssysteme oder ein verwandtes technisches Fachgebiet
- Mindestens zwei Jahre Berufserfahrung in den Bereichen B2B SaaS-Vertrieb, vorzugsweise in den Bereichen Cloud Payroll, HR Tech oder ähnlichen digitalen Dienstleistungen
- Grundkenntnisse über SaaS-Lösungen, Cloud Technologien und Online Plattform
- Nachgewiesene Fähigkeit, den gesamten Verkaufszyklus von der Lead-Generierung bis zum Vertragsabschluss zu managen
- Erfahrung im Umgang mit Inbound-Leads und der Durchführung von Outbound-Prospektionskampagnen
- Fähigkeit, Bedarfsanalysen durchzuführen und SaaS-Lösungen zu präsentieren
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden dein Profil ab

Das bieten wir Dir

- Hybrides- oder 100%iges Homeoffice Arbeitsmodell möglich (innerhalb DE) inklusive Hardwarepaket
- Eine unbefristete Anstellung in Voll- oder Teilzeit (30-40h pro Woche) mit 30 Urlaubstagen
- Duz-Kultur mit regelmäßigen Teamevents
- Regelmäßiger (virtueller) Austausch innerhalb der Teams
- Betriebliche Altersvorsorge
- Zahlreiche Corporate Benefits & Mitarbeiterangebote (Valuenet)
- EGYM-Wellpass
- Hunde sind im Büro willkommen
- Tiefgarage vorhanden

Du denkst, wir passen zusammen? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!