

Account Manager Payment (w/m/d)

Die Lynck Solution GmbH mit Sitz in Berlin Steglitz unterstützt Firmen bei der Akzeptanz von Zahlungen mit den gängigsten Zahlungsarten – sowohl im eCommerce als auch direkt am Point of Sale. Durch den Einsatz neuer Technologien und innovativer Strategien ermöglichen wir unseren Kunden eine maßgeschneiderte Steuerung von Risiko und Zahlungen über alle relevanten Kanäle und bieten eine fortschrittliche Komplettlösung zu fairen Konditionen. Dies wird durch unsere leistungsstarke Processing-Plattform mit speziellen Betrugspräventionsmethoden, eine einzigartige Bandbreite an Auskunftprodukten und ein professionelles, serviceorientiertes Team ermöglicht. Im Rahmen unseres Angebots CrefoPay kooperieren wir partnerschaftlich mit der Creditreform Unternehmensgruppe, dem führenden Anbieter von Wirtschaftsinformationen, Marketingdaten und Lösungen im Forderungsmanagement in Deutschland.

Was wir bieten

- Ab sofort eine Account Manager Stelle im Bereich Business Development / Sales in Berlin-Steglitz.
- Ein helles und geräumiges Office in bester Lage und mit optimaler Verkehrsanbindung.
- Hervorragende Work-Life Balance durch Homeoffice und flexible Arbeitszeiten.
- Ein sympathisches, internationales und engagiertes Team mit einer großen Leidenschaft für innovative Ideen.
- Raum für eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit.
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem Unternehmen mit Zukunftsperspektive.

Deine Aufgaben

- Pflege und Ausbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen einschließlich Akquise von Neukunden.
- Durchführung von Beratungs- und Realisierungsprojekten bei bestehenden Kunden und Nachbereitung in Form von Business-Plänen und Vertriebsstrategien.
- Erarbeitung kundenspezifischer Lösungsvorschläge sowie Koordination interner Schnittstellen, um den Projekterfolg sicherzustellen.
- Ausbau von bestehenden Geschäftsbeziehungen durch konsequente Ausschöpfung von Cross- und Upselling-Potentialen.
- Planung der Ziele in Abstimmung mit Vorgesetzten inkl. Umsatz- und Ertragsverantwortung.
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung.
- Angebotserstellung und -Abwicklung sowie Verhandeln von Preisen und Konditionen.

Was du mitbringst

- Abgeschlossenes technisches- / wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung als Account Manager für erklärungsbedürftige Produkte im technischen Umfeld
- Eine selbstständige und zielgerichtete Arbeitsweise
- Verständnis für technische und wirtschaftliche Zusammenhänge und ein Gespür für Trends und Einflüsse
- Kommunikationsstärke, Durchsetzungsvermögen sowie ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Du bringst Eigenverantwortung und Teamfähigkeit, sowie prozess- und lösungsorientiertes Denken mit.
- Reisebereitschaft

Neugierig geworden?

Mehr Informationen findest du auf www.lynck.de – und für Fragen melde dich doch einfach bei uns. Deine aussagekräftige Bewerbung sendest du bitte an bewerbung@lynck.de.

Wir freuen uns auf dich!