

# Eine neue Dimension für deine Zukunft

## Account-Manager Augmented-/ Mixed-Reality (m/w/d)

Seit 1998 unterstützen wir technische B2B-Unternehmen mit digitalen Leistungen in Kommunikation, Präsentation und Vertrieb. Unsere Spezialisierung ist die Entwicklung von Augmented- und Mixed-Reality Applikationen für first mover aus Hightech-Branchen. Mit virtueller Unterstützung in Marketing, Produktion, Service und Training verbessern unsere Kunden ihre Ergebnisse in bedeutenden Unternehmensprozessen und signalisieren ihren Führungsanspruch in Technologie und Digitalisierung.

Unsere Produkte HoloConnect, AR mobil und VR Plug&Play haben sich bereits bewährt. Weitere vielversprechende Entwicklungen folgen. Nun wollen wir das große Potenzial in nahezu jeder Art von technischen Unternehmen für uns erschließen. Hierfür suchen wir den/die Account Manager\*in als dynamische Schnittstelle zu unseren zukünftigen Kunden. Wir wünschen uns eine Verkäufer-Persönlichkeit, die nicht als Einzelkämpfer, sondern als Teamplayer funktioniert. Die Beziehungen aufbaut und pflegt und dadurch frühzeitig in Entscheidungsprozesse des Kunden eingebunden ist, diese idealerweise mitgestaltet und Augmented- und Mixed-Reality-Lösungen erfolgreich verkauft.

Wenn das auf dich zutrifft, du auf der Suche nach einer spannenden Aufgabe bist, nach Aufbruchsstimmung und Erfolg, dann hast du die Energie, die wir brauchen. Nimm Kontakt auf, berichte uns von Deinen Erfahrungen und überzeuge uns von deinen Fähigkeiten und Talenten.

Starttermin: ab 15.07.2019

### Deine Aufgaben

- Erweiterung des Kundenstamms durch die gezielte Akquise von AR-Neukunden. Betreuung von Bestandskunden
- Analyse von Kundenanforderungen, Durchführung von AR-Use-Case-Workshops und Erarbeitung von Lösungsvorschlägen mit entsprechenden Angeboten
- Führende Rolle bis hin zum Vertragsabschluss und Begleitung der Projektrealisierung
- Planung, Vorbereitung und Durchführung von Produktdemos und Referenzpräsentationen mit Anwendungsberatung

### Dein Profil

- Hohe IT- und Technikaffinität
- Mehrjährige Vertriebserfahrung
- Sehr gutes Verständnis unternehmerischer und organisatorischer Prozesse
- Strukturiert, zielorientiert, motiviert und abschlussstark
- Sicheres Auftreten, dabei kommunikativ und empathisch
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft im deutschsprachigen Raum

## Was hat RADIUSMEDIA augment it dir zu bieten?

- Eine extrem spannende Zukunft mit Augmented Reality und Game-Change-Produkten
- Ein professionelles, kreatives und engagiertes Team
- Einen unbefristeten Vollzeit-Arbeitsplatz
- Ein attraktives Einkommen
- Ein Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung
- Ein modernes, helles Büroloft in der Bremer Überseestadt, direkt am Wasser
- Arbeitszeiten weitgehend nach deinem eigenen Rhythmus

Wir freuen uns auf deine Kontaktaufnahme.

Melde dich bei uns. Sag uns, was du gemacht hast, was du kannst und wo du hinwillst.

Deine Ansprechpartner ist Udo Corleis.

**E-Mail: [augment-it@radiusmedia.de](mailto:augment-it@radiusmedia.de)**

**WhatsApp: +49 171 9559457**