

# **Die Chevron Group sucht eine/n Key Account Vertrieb und Marketing Digital Solutions (m/w/d) (Vollzeit)**

Die Chevron Group ist eine europaweit tätige Unternehmensberatung im Bereich Compliance- und Risikomanagement.

Unseren Kunden bieten wir ein breites Spektrum an Beratungsleistungen rund um das Thema Compliance, u. A. in den Bereichen Datenschutz, Geldwäscheprävention und Regulierung. Unser Angebot umfasst weiter die Vermittlung unserer Expertise mittels ortsgebundener Schulungen sowie mittels e-Learning-Kursen.

Mit einem interdisziplinären Ansatz und einem internationalen Team unterstützen wir unsere Mandanten im Umgang mit neuen Herausforderungen, bei der Planung und Umsetzung von Maßnahmen im operativen Geschäft sowie der Auslagerung regulierter Positionen und geschäftskritischer Services.

In einem neuen Geschäftsbereich bieten wir unseren Kunden digitale Lösungen zur Erfüllung ihrer Compliance-Anforderungen an. Das aktuelle Portfolio umfasst eine Cloud-Anwendung zum Monitoring von Transaktionen, eine Identifizierungslösung, die online und stationär eingesetzt werden kann sowie eine Lösung zur rechtsicheren Aufladung von Nutzerkonten über ein Gutschein-System.

\*Zur Unterstützung unseres Teams in Obertshausen bei Frankfurt suchen wir ab sofort einen\*

**Key Account Vertrieb und Marketing Digital Solutions (m/w/d) (Vollzeit)**

### h3. Ihre Aufgaben

- \* Aufbau, Pflege und strategische Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen von der Akquisition bis zur Abschlussverhandlung
- \* Führung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen
- \* Orientierte Kundengewinnung auf Basis zweckmäßiger Vertriebsaktivität und Einleitung geeigneter Vertriebsmaßnahmen
- \* Marktbeobachtung und Marktforschung zur Erschließung von neuen Geschäftsfeldern und Ausschöpfung von Marktpotentialen
- \* Verantwortung für das Erreichen von Zielvorgaben

### h3. Ihr Profil

- \* Sie verfügen über sehr gute Deutschkenntnisse sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse,
- \* Sie weisen eine eigenständige Arbeitsweise auf und bilden sich gerne weiter,
- \* Sie bringen Kunden gerne unsere erklärungsbedürftigen Produkte näher und haben Interesse an technischen Details und Zusammenhängen,
- \* Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium in einem relevanten Bereich (Betriebswirtschaft, Rechtswissenschaft, Technik, IT/Software oder vergleichbar)
- \* Kundenorientierung, Verbindlichkeit sowie Teamfähigkeit stehen für Sie an erster Stelle
- \* Sie haben große Leidenschaft für den Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen im B2B-Geschäft
- \* Präsentations- und Begeisterungsfähigkeit, sicheres Auftreten, positive Ausstrahlung und hohe Eigenmotivation stellen für Sie keine Neuheit dar

### h3. Wir bieten

\*Ein spannendes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet in einem dynamischen Team, verbunden mit der Möglichkeit, langfristig mehr Verantwortung für Ihren Tätigkeitsbereich zu übernehmen und weiterhin:\*

- \* Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- \* Attraktive Bezahlung und Förderung Ihrer Altersvorsorge
- \* Die Möglichkeit, Ihre individuellen Stärken einzubringen
- \* Eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien
- \* Weiterbildungsmöglichkeiten mit Zertifikat

\*Für Fragen vorab steht Ihnen Herr Lotz unter nachfolgender E-Mail-Adresse, sowie unter der Telefonnummer 06104/775 1000 gerne zur Verfügung.\*

\*Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter\*  
„\*jobs@chevron.group\*“:mailto:jobs@chevron.group \*mit Angabe  
Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.\*