

## Sales Consultant (m/w/d) – Schwerpunkt Bestandskundenbetreuung

Wir sind ein etablierter Softwarehersteller mit unternehmerischem Spirit. Für den Ausbau und die Betreuung unserer Bestandskunden suchen wir eine engagierte Persönlichkeit (m/w/d), die bestehende Kundenbeziehungen strategisch weiterentwickelt, Impulse setzt und neue Vertriebsansätze mitgestaltet.

### Deine Aufgaben:

- Du bist zentraler Ansprechpartner für unsere Bestandskunden und verantwortest die ganzheitliche kaufmännische Betreuung
- Schrittweise übernimmst Du eigene Kundenaccounts und entwickelst diese nachhaltig weiter
- Du erkennst Kundenbedarfe, identifizierst Cross- und Upselling-Potenziale und setzt diese gemeinsam mit dem Team um
- Du entwickelst individuelle, auf den Kunden abgestimmte Vertriebs- und Entwicklungsstrategien
- Selbstständige Erstellung, Nachverfolgung und Optimierung von Angeboten und Verträgen
- Analyse von Umsatz- und Verkaufszahlen zur Ableitung von Prognosen und Handlungsempfehlungen
- Eigenverantwortliche Bearbeitung und Koordination komplexer Ausschreibungen inkl. Produktauswahl, Kalkulation und Angebotserstellung
- Enge Zusammenarbeit mit Consulting und Programmierung zur optimalen Umsetzung von Kundenlösungen
- Organisation und Koordination des Vertriebsinnendienstes
- Gelegentliche Neukundenakquise zur strategischen Erweiterung des Kundenstamms

### Das bringst du mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium bzw. vergleichbare Praxiserfahrung im Vertrieb
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, idealerweise Software
- Ausgeprägtes Verständnis für Bestandskundenmanagement und Kundenbindung
- Gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse und analytisches Denkvermögen
- Freude am lösungsorientierten Verkaufen und an langfristigen Kundenbeziehungen
- Hohe Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit, Teamgeist sowie eine offene und zuverlässige Art
- Bereitschaft zu gelegentlicher Reisetätigkeit
- Du schätzt eine attraktive Kombination aus Homeoffice und Präsenzarbeit im Betrieb.
- Bei uns steht nachhaltige Bestandskundenbetreuung im Mittelpunkt, wir setzen auf langfristige Kundenbeziehungen.

### Arbeitgeber

eEvolution GmbH & Co. KG

### Dauer der Anstellung

unbefristet

### Arbeitsort

Speicherstraße 9, 31134,  
Hildesheim, Niedersachsen,  
Deutschland

### Veröffentlichungsdatum

23. Januar 2026

## Unser Angebot:

- Attraktive Vergütung mit fixem und variablem Anteil
- Profitiere von Hansefit, Bike-Leasing, betrieblichen Massageangeboten und einem Zuschuss zu deinem Jobticket
- Ein starkes Miteinander mit Teamevents, flexiblen Arbeitszeiten und einem familienfreundlichen Umfeld
- Flexibel: Arbeiten im Büro oder remote
- Ein motiviertes Team, das Dich unterstützt und in dem Zusammenarbeit und Spaß an der Arbeit großgeschrieben werden

## Das zeichnet eEvolution als Arbeitgeber aus:

Bei eEvolution arbeiten talentierte Softwareentwickler, kreative Macher und kundenorientierte Service- und Vertriebsmitarbeiter Seite an Seite. Durch die Vielfalt an Kompetenzen, die wir hier an unserem Hauptstandort in Hildesheim unter einem Dach vereinen, geben wir gemeinsam Gas. Seit mehr als 30 Jahren digitalisieren wir gemeinsam den deutschen Mittelstand. Das Leistungsspektrum reicht von Warenwirtschaftssystemen (ERP), Enterprise Content Management (ECM) sowie Lösungen für den Kundendienst oder E-Commerce.

## Wir freuen uns auf Dich. Erzähl uns mehr von Dir.

Du bist interessiert und bereit bei uns einzusteigen? Dann schick uns Deine aussagekräftige und ausführliche Vorstellung bitte als PDF inklusive Deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail z. Hd. Janina Bader [jobs@eevolution.de](mailto:jobs@eevolution.de) (max. 15 MB).

Bitte stelle uns Deine Bewerbungsunterlagen digital per E-Mail zur Verfügung. Das schont die Umwelt und erleichtert uns die Bearbeitung.