

Ingenico Payment Services ist der einzige Anbieter in Europa, der alle Verkaufskanäle für bargeldloses Bezahlen aus einer Hand bedienen kann. Mit mehr als 150 lokalen und internationalen Bezahlverfahren und perfekt aufeinander abgestimmten Prozessen helfen wir Händlern dabei, kanalübergreifende Zahlungen zu verarbeiten, einzuziehen und abzusichern sowie digitale Transaktionen gegen Betrug zu schützen.

In Deutschland ist Ingenico Payment Services der wichtigste Partner für den Handel, wenn es um innovative Technologien und clevere Mehrwert-Services rund um das bargeldlose Bezahlen geht. Zwei Drittel des Umsatzes erwirtschaften wir mit unseren Payment-Lösungen allein am größten und wichtigsten Markt Europas. Auf unsere Stärke und Leistungsfähigkeit vertrauen bereits ca. 100.000 Kunden in Deutschland.

Ingenico Payment Services ist Teil der Ingenico Group (Euronext: FR0000125346 - ING), dem Weltmarktführer für integrierte Payment-Lösungen über alle Zahlungskanäle hinweg.

Weitere Informationen unter:
www.payment-services.ingenico.com

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben und Sie in einem stark expandierenden Unternehmen mitarbeiten möchten, richten Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins an die unten angegebene Adresse:



DI Deutsche Ingenico Holding GmbH
Human Resources
Frau Nina Kowalski
Am Gierath 20
40885 Ratingen
Personal-Kowalski@ingenico.com
www.payment-services.ingenico.com

Für unsere Tochtergesellschaft Ingenico Payment Services GmbH suchen wir für die Vertriebsregion **München / Ingolstadt / Landshut** zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Regional Sales Manager (m/w)

IHRE AUFGABEN

- Aktiver Verkauf und Vermittlung von kartengestützten Zahlungssystemen am Point of Sale (Kartenlesegeräte und Kreditkartenakzeptanzen)
- Selbständige Arbeitsweise aus dem Home Office heraus
- Akquisition von Neukunden und systematische Markt- und Kundenbearbeitung
- Aktive Angebotserstellung und Führen von Vertragsverhandlungen
- Aktive Mitgestaltung und Umsetzung der Verkaufsziele im eigenen Verkaufsgebiet
- Eigenverantwortliche und lösungsbezogene Beratung der Bestandskunden sowie deren Betreuung

IHR PROFIL

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung
- Erste Außendienst-Verkaufserfahrung im B2B-Umfeld
- Kommunikative, proaktive Verkäuferpersönlichkeit
- Verkäuferisches Geschick und Talent
- Selbstorganisation und eigenständige Arbeitsweise
- Souveränes Auftreten sowie verhandlungssichere Gesprächsführung
- Sehr gute PC-Kenntnisse (MS-Office Standardprodukte)
- Führerschein der Klasse B (3)

Es erwartet Sie:

- Herausfordernde Aufgaben, kurze Entscheidungswege und viel Eigenverantwortung
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld
- Attraktives Vergütungspaket inklusive Dienstwagen
- Moderne Home-Office Ausstattung