



Account Manager Λογιστικών Εφαρμογών (AM_07.2022)

Η Prosvasis, μέλος του Ομίλου SoftOne, ιδρύθηκε το 2005 και είναι μία από τις πιο σημαντικές ελληνικές εταιρείες πληροφορικής, με εξειδίκευση στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων λογισμικού και υπηρεσιών εκπαίδευσης για λογιστικά & φοροτεχνικά γραφεία, ελεύθερους επαγγελματίες και πολύ μικρές επιχειρήσεις. Η Prosvasis, υποστηρίζει σήμερα ένα πελατολόγιο 4,500 και πλέον λογιστικών γραφείων, και +35,000 επαγγελματιών και μικρών επιχειρήσεων, ενώ διαθέτει ένα ισχυρό δίκτυο συνεργατών που εξυπηρετεί τις ανάγκες των πελατών της σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια. Πρωταγωνιστώντας στις εξελίξεις του ψηφιακού μετασχηματισμού η Prosvasis διαθέτει τις λύσεις “Prosvasis Business Suite ONE”, την ολοκληρωμένη πλατφόρμα διαχείρισης λογιστικών γραφείων, και την web εφαρμογή ηλεκτρονικής τιμολόγησης “Prosvasis GO”, πλήρως εναρμονισμένη με τις απαιτήσεις των ηλεκτρονικών βιβλίων και της πλατφόρμας myDATA της ΑΑΔΕ.

Σχετικά με τον Όμιλο Εταιρειών SoftOne: Ο Όμιλος SoftOne, μέλος του Ομίλου Olympia, αποτελεί το μεγαλύτερο Όμιλο εταιρειών business λογισμικού στην Ελλάδα, περιλαμβάνει τρία κορυφαία brands (SoftOne, UNISOFT και PROSVASIS) και περισσότερους από 300 εργαζόμενους, ενώ διαθέτει ένα διευρυμένο δίκτυο 600+ συνεργατών, εξυπηρετώντας αποτελεσματικά μία συνεχώς αυξανόμενη βάση πελατών σε 4 χώρες (Ελλάδα, Κύπρο, Βουλγαρία και Ρουμανία). Με μακρόχρονη εμπειρία και υψηλή τεχνογνωσία, ο Όμιλος SoftOne αναπτύσσει σύγχρονα προϊόντα, Cloud υπηρεσίες και λύσεις Enterprise Mobility, που οδηγούν το digital transformation των σύγχρονων επιχειρήσεων. Για περισσότερες πληροφορίες, μπορείτε να επισκεφθείτε την ιστοσελίδα www.softone.gr

Η Prosvasis στα πλαίσια της συνεχούς ανάπτυξής της και με γνώμονα την διαρκή επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό της, αναζητά έμπειρους Account Managers λογιστικών εφαρμογών με όρεξη για εργασία και επαγγελματική εξέλιξη, στα γραφεία της στην Αθήνα.

Οι αρμοδιότητές σου:

- Διαχείριση υφιστάμενου πελατολογίου και ανάπτυξη νέου μέσω επισκέψεων και παρουσίασης των προγραμμάτων της εταιρείας
- Εντοπισμός νέων ευκαιριών πώλησης
- Διαχείριση αιτημάτων-προτάσεων βελτίωσης του πελάτη σχετικά με τη χρήση και την εξέλιξη των εφαρμογών
- Ανάπτυξη και διατήρηση ισχυρών πελατειακών σχέσεων

Τα Προσόντα & Ικανότητές σου:

- 3+ χρόνια εργασιακή εμπειρία ως σύμβουλος πωλήσεων ERP/ λογιστικών εφαρμογών
- Απόφοιτος ΑΕΙ/ΤΕΙ Οικονομικών, Λογιστικής ή Πληροφορικής
- Πελατοκεντρική αντίληψη και προσανατολισμός σε αποτελέσματα
- Άριστες επικοινωνιακές και διαπραγματευτικές δεξιότητες.

- Πολύ καλή γνώση αγγλικών και MS Office
- Κάτοχος διπλώματος αυτοκινήτου

Τα οφέλη σου:

- Ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών.
- Υβριδικό μοντέλο εργασίας.
- Bonus παραγωγικότητας.
- Εταιρικό αυτοκίνητο.
- Παροχή υπηρεσιών Catering.
- Συνεχής στήριξη από έμπειρους επαγγελματίες σε άριστο περιβάλλον εργασίας.
- Επιδοτούμενες ευκαιρίες εκπαίδευσης και προοπτικές εξέλιξης.
- Ιδιωτική, ομαδική ασφάλιση υγείας.
- Γραμμή ψυχολογικής και διατροφικής υποστήριξης.

Εάν πιστεύετε ότι είστε ο/η κατάλληλος για την θέση, παρακαλούμε να στείλετε το βιογραφικό σας, στο careers@softone.gr αναφέροντας τον κωδικό θέσης