



LexisNexis ist als Tochtergesellschaft der RELX Group mit ca. 30.000 Mitarbeitern einer der weltweit führenden Anbieter von Informations- und Technologielösungen. Die anhaltende Wissensexplosion und die wachsende Globalisierung der Märkte stellen immer höhere Ansprüche an eine schnelle und effiziente Informationsbeschaffung der Unternehmen. Mit zielgerichteten und tagesaktuellen Informationen bzw. Risikoabschätzungen aus weltweit über 30.000 Zeitungen, Zeitschriften, Datenbanken und Publikationen liefert LexisNexis ihren Kunden wichtige Entscheidungsgrundlagen. Damit sichern sich die Kunden den entscheidenden Vorteil im Markt: Immer einen Schritt voraus zu sein!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir Sie am Standort **Düsseldorf** als

Client Development Executive (m/w/d)

Die Aufgabe

- Sie sind verantwortlich für Schulungen von Kunden und Interessenten.
- Sie unterstützen die Vertriebskollegen während des Verkaufsprozesses in allen weiterführenden inhaltlichen und technischen Fragen rund um unsere Services.
- Sie nutzen Ihr holistisches Lösungswissen, um Kunden & Interessenten bei komplexeren Fragen zu unterstützen.
- Ihre hervorragende Mischung aus Lösungswissen um unsere Services paaren Sie idealerweise mit einem guten Verständnis der Kundenanforderungen, um Verkaufschancen zu identifizieren und zu maximieren.
- Im Prozess analysieren Sie den jeweiligen Bedarf und erarbeiten bzw. präsentieren kundenindividuelle Lösungen. Nach dem Verkauf übernehmen Sie die Ersts Schulung der neuen Kunden und begleiten die Projekte in der Startphase.
- Sie arbeiten von der Zentrale in Düsseldorf oder vom Home Office aus und berichten direkt an den Vertriebsleiter.

Die Anforderungen

- Sie verfügen bereits über Erfahrung in vertriebsnahen Dienstleistungen und haben idealerweise ein abgeschlossenes Studium der Informations-, Dokumentations- oder Wirtschaftswissenschaften absolviert.
- Sie verfügen über eine ausgesprochene Kundenorientierung.
- Sie sind ein neugieriger Mensch und haben viel Spaß daran, aktiv auf Kunden und Interessenten zuzugehen und diese durch Ihr verbindliches Auftreten von Ihnen und Ihren Lösungen zu überzeugen.
- Sie weisen eine Affinität zu technischen Themen auf, so sollten Begriffe wie API, ERP oder SaaS keine Fremdworte für Sie sein.
- Sie agieren selbstbewusst, verfügen über gute Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten.
- Ein strukturierter Arbeitsstil sowie fließende Deutsch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.
- Ebenso wichtig ist die Fähigkeit, in Ihrer Stelle selbstmotiviert zu bleiben und ein gutes Zeitmanagement in Anbetracht gesetzter Verkaufsziele zu bewahren.

Das Angebot

- Es erwartet Sie eine spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit bei einem der führenden Anbieter in einem interessanten und dynamischen Markt mit großem Wachstumspotential.
- Als Mitarbeiter vor Ort erhalten Sie viel individuellen Gestaltungsfreiraum und die Chance, sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln.
- Sie werden intensiv in die Lösungen der LexisNexis eingearbeitet und erhalten Unterstützung aus dem internationalen Firmennetzwerk.
- Ein attraktives Gehalt rundet das Angebot ab.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen bitte per Email an karriere@lexisnexis.de schicken.