(Senior) Sales & Account Manager CRM (m/w/d)

Eckdaten

ysura GmbH · Festanstellung · Vollzeit (grundsätzlich auch in Teilzeit möglich)

Hybrides Arbeiten mit Präsenztagen abhängig von Kundenterminen, Workshops und Teamerfordernissen

Über uns

ysura ist einer der führenden CRM-Anbieter in DACH für den Pharma-Mittelstand. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Geschäftsprozesse digital zu transformieren — sicher, skalierbar und nachhaltig.

Als wachsendes Unternehmen im Herzen Münchens begleiten wir national und international agierende Pharmaunternehmen bei der Digitalisierung ihres Commercial-Bereichs — von der Strategie bis zur Implementierung.

Deine Rolle

Als Sales & Account Manager verantwortest du sowohl die Betreuung und den Ausbau unserer Bestandskunden als auch die Gewinnung neuer Kunden.

Deine Aufgaben

Vertrieb

Du gewinnst Neukunden in der Pharma-Branche in DACH und weltweit — von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss. Du erstellst Angebote und verhandelst Verträge.

Bestandskundengeschäft

Du betreust und entwickelst ein Portfolio bestehender Kunden als zentrale:r Ansprechpartner:in und erkennst Upselling- und Cross-Selling-Potenziale.

Anforderungen

Du analysierst die Anforderungen der Neu- und Bestandskunden und übersetzt sie gemeinsam mit unserem Pre-Sales- und Produktteam in passende Lösungen.

Pipeline

Du steuerst deine Pipeline eigenverantwortlich und sorgst für verlässliche Forecasts.

Messen & Konferenzen

Du repräsentierst ysura und ysura CRM auf Messen, Kongressen und Branchenevents und bringst Marktfeedback zurück in die Firma.

Workshops

Du planst und leitest Termine und Workshops bei Bestands- und Neukunden — remote und vor Ort.

Produktmanagement & Marketing

Du arbeitest eng mit Marketing, Produktmanagement und Delivery zusammen und präsentierst neue Themen in Webinaren und auf Veranstaltungen.

Customer Success

Du begleitest Kunden nach dem Abschluss mit Delivery und Support und stellst sicher, dass sie langfristig mit ysura CRM erfolgreich sind.

Das bringst du mit

- Mind. 3 Jahre (Senior: mind. 5 Jahre) Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Pharma-/Life-Sciences- oder CRM-/Softwareumfeld; als Senior mit nachweisbaren Vertriebserfolgen
- Ausgeprägte Präsentationsstärke — du vermittelst Inhalte klar und überzeugend, auch vor anspruchsvollem Publikum
- Erfahrung in Anforderungsaufnahme und Workshopmoderation — du erfasst Kundenbedürfnisse strukturiert und übersetzt sie in Lösungsansätze
- Gutes Verständnis von Software und Technologie
- Erfahrung mit komplexen, längeren Verkaufszyklen und mehreren Entscheider:innen auf Kundenseite
- Überzeugendes, souveränes Auftreten — vor Fachabteilungen ebenso wie vor der Geschäftsführung
- Eigenverantwortliche, strukturierte Arbeitsweise und hohe Motivation, Ziele zu erreichen und zu übertreffen
- Reisebereitschaft von 20–25 % (Kundentermine, Messen, Konferenzen)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift (mind. C1)

Schön wäre außerdem

- Sehr gutes Verständnis von Marketing- und Sales-Prozessen in der Pharmaindustrie
- Erfahrung mit Pharma-CRM-Lösungen (z. B. ysura, Veeva Vault CRM, Salesforce Life Sciences CRM)
- Erfahrung in der Präsentation von Softwarelösungen oder erklärungsbedürftigen Produkten
- Technisches Verständnis von Daten, Schnittstellen und Systemarchitektur

Was wir bieten

- **70.000–140.000 €** Zielgehalt (fix + variabel), abhängig von Erfahrung und Senioritätsstufe
- **Report to C-Level:** Du berichtest direkt an den Chief Commercial Officer
- **30 Urlaubstage** und jährliches Weiterbildungsbudget
- Betriebliche Altersvorsorge, Corporate Benefits via Edenred, Wellpass und BusinessBike
- Ein kollegiales Team mit flachen Hierarchien und offener Kommunikation — im modernen Büro im Herzen Münchens

Bewerbung

Eintritt zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Ansprechpartner: Nico Breidenbach

Prozess: Erstgespräch → Fachgespräche → persönlicher Kennenlerntag

Schreib uns an: career@ysura.com

Bei ysura zählt, was du kannst. Wir freuen uns über Bewerbungen unabhängig von Geschlecht, Alter, ethnischer Herkunft, Religion oder Weltanschauung, Behinderung oder sexueller Identität. Bewerbungen schwerbehinderter und ihnen gleichgestellter Menschen begrüßen wir ausdrücklich.