

SAP S/4HANA Account Manager für den Mittelstand (m/w/d)

Unser Mandant

ist ein renommiertes, bundesweit bekanntes und innovatives Softwarehaus, das Unternehmen und Organisationen im Rahmen der Digitalisierung seit vielen Jahren dabei unterstützt, notwendige Veränderungen in Prozessen und Applikationen so einfach und schnell wie möglich umzusetzen.

Der Fokus liegt aktuell dabei auf den neusten Produkten im Umfeld der Transformation zu SAP S/4HANA Cloud und on-premise Lösungen, SAP CX sowie HXM & der SAP Business Technology Platform.

Ihre Aufgabe

Sie verkaufen Kunden des Mittelstandes das gesamte SAP Lösungsspektrum mit Schwerpunkt S/4HANA. Des Weiteren gehört zu Ihren Aufgaben der Vertrieb von SAP Lizenzen (produkt- und industrieübergreifend). Sie erstellen und verhandeln Angebote und verantworten den Abschluss von Verträgen. Dabei arbeiten Sie mit externen Partnern sowie dem internen Beratungs-, Marketing- & anderen Vertriebsteams zusammen.

Was sollten Sie mitbringen?

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium in Wirtschaftsinformatik, der Betriebswirtschaft oder des Wirtschaftsingenieurwesens – oder eine vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung im Vertrieb von SAP Softwarelösungen
- Wissen um Themen rund um das Business Process Management, der digitalen Transformation, von Middleware Lösungen im Allgemeinen und der Prozessintegration

Was ist sonst noch wichtig?

Natürlich Vertriebsglut im Blut. Spaß daran im Team zu arbeiten. Dabei kommunikations- aber auch gleichzeitig durchsetzungsstark zu sein sowie pragmatisch zu denken und zu handeln. Und, basierend auf einer Kombination aus proaktiver Herangehensweise, strategischer Stärke & ausgeprägtem Verhandlungsgeschick, zu hoher Abschlussicherheit zu gelangen.

Was können Sie erwarten?

Ein modernes Unternehmen mit flachen Hierarchien; eine Arbeitsumgebung, die kreatives Mitdenken fordert und fördert; ein dynamisches technologisches Umfeld, das über den heutigen IT Mainstream hinausreicht; ein umfassendes „Starter Programm“, das die Basis für weiterführende Fortbildungsprogramme und persönliche Karriereoptionen bildet. Sowie ein „feel good package“, in dem vom Diensthandy bis zur Gesundheitsvorsorge vieles abgedeckt wird.

Bei Interesse an einem vertiefenden Gedankenaustausch wenden Sie sich bitte telefonisch an Herrn Ralf J. Bodczian (Mobil: +49 (0) 172 52 98 036 / Office: +49 (0) 231 477 378 0) oder per Mail an rb@selectionconsult.de

selectionconsult GmbH.

wir punkten durch Erfahrung

Personalberatung für IT- Fach- & Führungskräfte aus Vertrieb, Consulting & Entwicklung
44287 Dortmund . Tel. 0049 (0)231 477 378 0 Mobil 0049 (0) 172 52 98 036

Mail: Kontakt@selectionconsult.de – Web: www.selectionconsult.de – Vakanzen www.foxxen.de

Summary

Orte:

Bundesweit & Home Office

Reisebereitschaft:

mittel

Der nächste Schritt:

Für die Kontaktaufnahme bitten wir um eine Telefonnummer oder Mailadresse sowie ein Zeitfenster, wann wir Sie erreichen können. Natürlich freuen wir uns auch über Ihre initiative Kontaktaufnahme.

Anmerkung

Die Bewerbungsunterlagen sind Ihre Visitenkarte. Nutzen Sie die Gelegenheit professionell darzustellen, wer Sie sind, was Sie können & wohin Sie wollen. Gerne unterstützen wir Sie dabei den Inhalt und das Layout der Unterlagen weiter zu optimieren.