

Business Account Manager (m/w/d)

Festanstellung mit (perspektivischer) Führungsverantwortung
Berlin, Hannover, Dortmund, Köln, Frankfurt, Mannheim, München, Home Office

Wir sind

eine auf die Besetzung anspruchsvoller Fach- & Führungsvakanzen in der IT Welt spezialisierte Personalberatung. Seit mehr als 10 Jahren unterstützen wir IT Professionals aus Management, Vertrieb & Consulting beim Finden neuer Herausforderungen.

Unser Auftraggeber ist

seit mehr als 40 Jahren als IT Dienstleistungsunternehmen in Deutschland tätig. Man bewegt sich mit dem Dienstleistungsspektrum immer am Puls der Zeit. Dabei stehen die Themen Digitalisierung von Wertschöpfungsprozessen sowie Verlagerung von Anwendungen in die Cloud aktuell weit oben auf den Projektlisten. Im Kundenportfolio mit mehr als 500 Unternehmen finden sich über sehr viele Firmen aus dem DAX-, MDAX und SDAX Markt. Das Team aus ca. 900 festangestellten und freien Mitarbeitenden arbeitet seit vielen Jahren erfolgreich zusammen. Die teamorientierte Kultur ist Basis für eine nachhaltige Expansion im dynamischen Marktumfeld der IT- & Know-how-basierten Personaldienstleistungen. Aktuell sucht man einen Sales Profi, der Spaß daran hat im externen Kundenkontakt und bei der internen Übernahme von Führungsverantwortung voranzugehen.

Ihr Aufgabenspektrum

- Business Development & Bestandskundenausbau bei und für renommierte dt. und internationale Unternehmen
- Partnerschaftliche Kooperation mit dem Sie unterstützenden internen Pre-Sales Team
- Die Bereitschaft etwas Neues in gewisser Eigenverantwortung aufzubauen und weiterzuentwickeln

Ihre Expertise

- Vertriebsglut im Blut - in harmonischer Kombination von ausgeprägtem IQ & EQ
- Lebensmotto: „Erst verstehen, dann verstanden werden“ – also erst gut zuhören können, die Herausforderung erkennen und dann die richtige Lösung finden
- Nachhaltiges Verhandlungsgeschick unter Berücksichtigung der „win/win“ Philosophie
- Willen zum Erfolg getragen durch Know-how aus der IT Welt, Spaß bei der Arbeit mit Kollegen und Kolleginnen, freien Mitarbeitenden sowie im Kundenkreis
- Überzeugendes und sicheres Auftreten – auch in schwierigen Vertriebs- bzw. Verhandlungssituationen
- Ein ausgeprägter Wunsch sich persönlich weiterzuentwickeln und zu gegebener Zeit Führungs- und Ergebnisverantwortung zu übernehmen

Das können Sie erwarten

- Persönliche Weiterentwicklung in einem Unternehmen mit dem Anspruch eines Qualitätsführers
- Unbefristete Festanstellung mit (perspektivischer) Führungsverantwortung
- Ein professionelles On-Boarding Programm mit persönlichem Coach
- Ein 7-stufiges sales-lastiges Karrieremodell
- Home Office Option, großzügige Dienstwagenregelung, Laptop, Handy, großer Bildschirm für zu Hause, ein Business-E-Bike-Leasingmodell, generell weitere Sozialleistungen, etc.
- Ein Gehaltsrahmen, der Sicherheit bietet und Erfolg nachhaltig belohnt (ungedeckelte Provisionsregelung)

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 Management, Vertrieb & Consulting
44287 Dortmund . Tel. +49 (0)231 477 378 0 Mobil +49 (0) 172 52 98 036

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