

(Senior) Account Manager Supply Chain Management (m/w/d)

Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein renommiertes Beratungs- und Softwarehaus mit den Schwerpunkten Geschäftsprozessmanagement, Branchen- und SAP-Beratung und Lizenzvertrieb. Sie fühlen sich im Umfeld erklärungsbedürftiger Softwareprodukte und in der Consultingbranche zu Hause? Dann könnte diese Vertriebsposition genau die Richtige für Sie sein! In den SAP Competence Centern bündelt unser Mandant Kompetenzen aus verschiedenen Bereichen mit branchenübergreifender Erfahrung und unterstützt die Kunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz von SAP Lösungen.

Ihre Aufgabe

...ist auf jeden Fall spannend und mit viel gestalterischer Freiheit verbunden. Sie sind Ansprechpartner für bestehende Kunden und Interessenten aus verschiedenen Branchen und unterstützen auch die Marketingabteilung und das Consulting mit Ihren Ideen.

Natürlich gewinnen Sie Neukunden in der fertigen Industrie dann erfolgreich, wenn Sie konkrete Business Mehrwerte in Verbindung mit Ihrem Wissen um SAP SCM-Prozesse aufzeigen und argumentieren können. Dazu bringen Sie entsprechende Erfahrungen aus dem Vertrieb mit. Sie sind eine kommunikationsstarke und teamorientierte Persönlichkeit, die mit einer pragmatischen und tatkräftigen Arbeitsweise punktet. Ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium - oder eine vergleichbare Disziplin - ist sicherlich hilfreich.

Was ist sonst noch wichtig?

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

Was können Sie erwarten?

Ein Unternehmen, das seit vielen Jahren erfolgreich im DACH Raum unterwegs ist. Das seinen Mitarbeitern viel Freiraum lässt um selbstbestimmt erfolgreich in einem dynamischen Umfeld tätig zu sein. Das großen Wert auf eine gründliche Einarbeitung und nachhaltige Qualifizierung legt. Das flexible Arbeitszeiten, Home Office Lösungen, eine freie Standortwahl, einen Dienstwagen vom ersten Tag an, die private Nutzung von Diensthandy und Laptop sowie ein intensives Gesundheitsmanagement mit regelmäßigen Fitness Aktivitäten bietet.

Bei Interesse an einem vertiefenden Gedankenaustausch freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme.

Ralf J. Bodczian (Mobil: +49 (0) 172 52 98 036 /Office: +49 (0) 231 477 378 0) – oder per Mail an: ralf.bodczian@selectionconsult.de

selectionconsult GmbH.

wir punkten durch Erfahrung

Personalberatung für IT- Fach- & Führungskräfte aus Vertrieb, Consulting & Entwicklung
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

Summary

Orte

Düsseldorf, Freiburg, Hamburg, Saarbrücken, München, Nürnberg, Ratingen, Stuttgart & Home Office

Gehalt: 100 T€ - 120T€ (Zieleinkommen)

Reisebereitschaft: 100%

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 und wohin Sie wollen. Sehr gerne unterstützen wir Sie dabei den Inhalt und das Layout der Unterlagen weiter zu optimieren.

DSGVO

Sie stellen an unsere Dienstleistung hohe Ansprüche. Diese sind unsere Leitlinien für den Umgang mit Ihren personenbezogenen Daten. Dabei setzen wir die Vorgaben der EU Datenschutzgrundverordnung um.

Karrierenetzwerk

Wir leben in einer vernetzten Welt. In jeder Beziehung. Wir freuen uns immer über gute Empfehlungen von Freunden, Bekannten, Kollegen, die aktuell an neuen spannenden beruflichen Perspektiven interessiert sind.