

Account Manager Chemie & Pharma (SAP) (m/w/d)

Ihr potenzieller neuer Arbeitgeber...

ist ein renommiertes, bundesweit bekanntes, am technischen Puls der Zeit agierendes, Software- & Beratungshaus, das Unternehmen und Organisationen seit vielen Jahren dabei unterstützt, Veränderungen in Prozessen und Applikationen hoch professionell umzusetzen. Dabei begleitet das Unternehmen seine Kunden von der IST Analyse über die Strategieberatung, der Applikations- & Infrastrukturauswahl, des Developments, des Customizing bis zu Managed Services Konzepten vollumfänglich.

Die Branchen-Expert(inn)en in den einzelnen Fachbereichen bringen sowohl theoretisches als auch praktisches Know-how mit, um die Transformation analoger in digitale Geschäftsprozesse im Sinne der Kundenanforderungen umzusetzen. Für den Bereich Chemie & Pharma sucht man einen Sales Professional, der oder die Kompetenz und Erfahrung aus der Branche mitbringt um neue Kundenbeziehungen zu gewinnen und bestehende weiter auszubauen.

Hier ist Ihre Expertise gefragt, denn Sie

- akquirieren Neukunden für „Ihren“ Bereich
- unterstützen die Kunden auf dem Weg zur End-2-End Digitalisierung
- verkaufen Consultingleistungen und Softwareprodukte
- arbeiten Nutzendarstellungen für Kunden aus und argumentieren sie ihnen gegenüber
- arbeiten erfolgreich mit dem Beratungs-, Marketing- und Vertriebsteam zusammen

Was Sie mitbringen sollten

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Vertriebserfahrung aus einer IT- oder Prozessberatung, idealerweise mit SAP-Hintergrund
- Nachweisliche Vertriebserfolge mit einem persönlichen Netzwerk
- Eine kommunikationsstarke und teamorientierte Persönlichkeit mit pragmatischer Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englisch-Kenntnisse
- Eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit in Verbindung mit einer Kundenorientierung, die dem Motto „Erst verstehen, dann verstanden werden“ folgt

...und das Environment?

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 Jürgen Bodczian (Mobil: +49 (0) 172 52 98 036 /Office: +49 (0) 231 477 378 0) oder per Mail an karriere@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:

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