

## Account Manager (m/w/d) Lizenzvertrieb SAP

**Unser Mandant** ist ein innovatives, sehr erfolgreiches und kerngesundes deutsches IT Unternehmen, das seine Kunden im In- & Ausland im Rahmen der Analyse und Optimierung der Geschäftsprozesse-, der Transformation analoger in digital gesteuerte Wertschöpfungsketten sowie bei der Pflege und Weiterentwicklung der IT Infrastrukturlandschaften unterstützt.

Sie fühlen sich bei erklärungsbedürftigen Softwareprodukten & in der Consultingbranche zu Hause? Dann könnte diese Vertriebsposition genau die Richtige für Sie sein! In SAP Competence Centern bündelt unser Mandant Kompetenzen aus verschiedenen Bereichen mit branchenübergreifender Erfahrung. Der Fokus liegt dabei auf den neuesten Produkten in den Themenfeldern SAP 4/HANA (Cloud & On Premise), SAP C/4HANA und SAP Cloud Plattformen.

### Ihre Aufgabe

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

Sie begeistern Neukunden aus dem Mittelstand mit passenden SAP Lösungen, indem Sie konkrete Mehrwerte aufzeigen und diese argumentieren können. Sie besitzen Erfahrung im Verkauf von lösungsbasierenden und industrieübergreifenden SAP Projekten. Mehrjährige nachweisbare Erfolge im Consulting & IT Umfeld helfen Ihnen dabei Ihre Ziele zu erreichen. Ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium - oder ein Abschluss in einer ähnlichen Disziplin – bringen Sie mit.

### Was ist sonst noch wichtig?

Natürlich Vertriebsglut im Blut, Spaß daran im Team zu arbeiten – und sich mit eigenen Ideen aktiv in die Optimierung der internen Vertriebsprozesse sowie der Optimierung der Produkte und Services einzubringen.

### 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 well package“, in dem vom Diensthandy bis zur Gesundheitsvorsorge vieles abgedeckt wird.

Bei Interesse an einem vertiefenden Gedankenaustausch freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme. Ralf Bodczian (Mobil: +49 (0) 172 52 98 036 /Office: +49 (0) 231 477 378 0) – oder per Mail an: [ralf.bodczian@selectionconsult.de](mailto: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](mailto:Kontakt@selectionconsult.de) – Web: [www.selectionconsult.de](http://www.selectionconsult.de) – Vakanzen [www.foxxen.de](http://www.foxxen.de)

### Summary

**Orte**  
Bundesweit &  
Home Office

**Gehalt:** ab ca. 85 K€

**Reisebereitschaft:** Hoch

### 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.