

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

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.

Der Geschäftsbereich SAP Competence Center bündelt branchenübergreifend Kompetenzen, auf Basis vieljähriger Erfahrung. Zur Teamunterstützung sucht man eine neue Kollegin/ einen neuen Kollegen.

Ihre Aufgabe

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

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 Vertriebserfahrung mit. Sie sind eine kommunikationsstarke und teamorientierte Persönlichkeit, die mit einer pragmatischen und tatkräftigen Arbeitsweise punktet. Ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium - oder eine vergleichbare Disziplin – wird gewünscht.

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 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 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 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 – Vakanz www.foxxen.de

Summary

Orte

Bundesweit & Home Office

Gehalt: ab 100 T€
(Zieleinkommen)

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.