

Head of (m/w/d) Sales & Customer Experience SAP

Unser Auftraggeber

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 das Competence Center Sales & Customer Experience sucht man eine Führungspersönlichkeit mit der Kompetenz und Erfahrung das Team auszubauen, disziplinarisch zu führen und fachlich zu lenken.

Hier ist Ihre Expertise gefragt

- Übernahme der Personal- sowie Profit & Lost-Verantwortung für Ihren Bereich
- Weiterentwicklung, Ausbau & Präsentation der Marktangang Strategie
- Personelle und fachliche Stärkung des vorhandenen Teams aus 15 Mitarbeitenden
- Projektleitung & Mitglied im Lenkungsausschuss bei großen Transformationsprojekten
- Hervorragende nachweisbare Team- und Management Expertise

Was Sie mitbringen sollten

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-)Informatik, Wirtschaftswissenschaften oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Mindestens 8 Jahre Berufserfahrung im SAP SD, S/4 Hana sowie CX Themenfeldern
- Eine hohe Ergebnis- und Kundenorientierung
- Bereitschaft als Primus Inter Pares voranzugehen und operativ das Team zu unterstützen
- Eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit in Verbindung mit einer Kundenorientierung, die dem Motto „Erst verstehen, dann verstanden werden“ folgt
- Sehr gute Deutsch - & Englischkenntnisse

Was Sie erwartet

Ein modernes Unternehmen mit flachen Hierarchien; eine Arbeitsumgebung, die kreatives Mitdenken fordert und fördert; ein dynamisches innovatives technologisches Umfeld, das über Den heutigen IT Mainstream hinausreicht; ein umfassendes „On Boarding Programm“ mit persönlichem Coach, ein „social package“, in dem vom Job Rad bis zur Gesundheitsvorsorge/ Sportprogramm, erweiterter Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, flexiblen Arbeitszeiten, Home Office Option etc. vieles geboten 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 rb@selectionconsult.de

selectionconsult GmbH.

wir punkten durch Erfahrung

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

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

Einkommen
Der Führungsposition angemessen

Reisebereitschaft:
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.