

Sales Manager Business Analytics (m/w/d)

Unser Mandant

Als Business-Analytics-Spezialist für die DACH Staaten begleitet unser Auftraggeber Unternehmen entlang der gesamten Daten-Wertschöpfungskette: Mit Konzepten und Technologien verhilft man den Kunden zu besseren Einsichten und Erkenntnissen bei der Steuerung immer komplexer und anspruchsvoller werdenden Unternehmensprozessen.

In Ihrer Funktion als Sales Manager sind Sie der vertriebliche und fachliche Ansprechpartner der Kunden für alle Themen rund um Business Analytics. Mit einem breitgefächerten Beratungs- und Lösungsportfolio von Analytics Strategy, Reporting & Analytics, Planning & Forecasting, Artificial Intelligence sowie Data Management & Big Daten begleiten Sie die Kunden auf dem Weg zu einer auf neue Technologien basierenden Wertschöpfungskette.

Ihre Aufgaben sind

- Sie stehen für ein hochwertiges Portfolio an Business Analytics Beratungsleistungen und Lösungen und akquirieren Neukunden, betreuen Stammkunden und sorgen in Zusammenarbeit mit Kollegen für eine nachhaltig belastbare Pipeline
- Darüber hinaus steuern Sie den gesamten Presales- und Sales-Prozess zur Gewinnung von Business Analytics Projekten
- Mit Unterstützung der Consultants erarbeiten Sie passgenaue Konzepte, Angebote und Verträge
- Ihre Kreativität und Ihre Ideen helfen dabei die Vertriebsorganisation aktiv mit umzugestalten und weiter zu entwickeln

Das bringen Sie mit:

- Sie sind Vertriebsprofi im Bereich Business Analytics und haben bereits vorzeigbare Erfolge erzielt
- Sie verstehen die fachlichen und technischen Herausforderungen des Kunden und zeigen diesen den Weg auf, um neue Herausforderungen zu lösen
- In Ihrer bisherigen Vertriebstätigkeit haben Sie sich mit anspruchsvollen Projekten befasst Sie haben Interesse an modernen Beratungsansätzen und Themen und sind
- ein 100 %iger Teamplayer

Was können Sie erwarten?

- Eine spannende Position in einem erfolgreichen Team mit flachen Hierarchien
- Sehr gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben durch flexible Arbeitszeitmodelle
- Interne und externe Weiterbildungsprogramme für die fachliche und persönliche Entwicklung
- Systematischer Wissensaustausch und -aufbau mit erfahrenen Kollegen
- Zahlreiche Benefits

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

Gehalt: ca. 85K€ - 120K€

Reisebereitschaft: mittel-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 Datenschutzgrund-