

(Junior-) Account Manager (m/w/d) Manufacturing & Automotive

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 gesteuerter Wertschöpfungsketten sowie bei der Pflege und Weiterentwicklung der IT Infrastrukturlandschaften unterstützt.

Als Vertriebsprofi haben Sie bereits erste Erfahrungen in der Automotive/ Manufacturing Branche gesammelt. Wenn es um Lösungen mit SAP Software & Services geht argumentieren Sie sicher und überzeugend. Ihre Kunden schätzen Ihre Fachkompetenz, Ihre Vorgesetzten Ihre gute Sales Performance – und Sie die Welt des technisch anspruchsvollen produzierenden Gewerbes.

Ihre Aufgabe

...ist auf jeden Fall spannend und mit viel gestalterischer Freiheit verbunden. Sie sind Ansprechpartner für bestehende Kunden und Interessenten und unterstützen sowohl die Marketingabteilung als auch die Kollegen aus dem Consulting mit Ihren Ideen.

Sie begeistern Neukunden mit passenden SAP Lösungen, indem Sie konkrete Business Mehrwerte aufzeigen und argumentieren können. Ihre Erfahrungen im industriellen Umfeld sowie Ihre kommunikationsstarke und teamorientierte Persönlichkeit, gepaart mit einer pragmatischen Arbeitsweise und Verständnis für die Produktionsprozesse bei Ihren Kunden & Interessenten, helfen Ihnen dabei Ihre Ziele zu erreichen. Ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium - oder in einer vergleichbaren 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 Sie erwarten dürfen

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: 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 – Vakanzen www.foxxen.de

Summary

Orte

Bundesweit & Home Office

Gehalt: ab ca. 75 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.