

## Senior Key Account Manager SAP S/4HANA (m/w/d)

### Ihr potenzieller neuer Arbeitgeber...

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.

Sie haben Vertriebsglut im Blut und sind in der SAP Welt zuhause? Unser Auftraggeber bietet die neuesten SAP Produkte und Dienstleistungen. Dabei stehen Lösungen auf Basis von RISE for SAP S/4 HANA Cloud, CX, HXM und SAP Concur im Vordergrund der Anforderungen verschiedener Kunden aus unterschiedlichen Branchen.

### Hier ist Ihre Expertise gefragt, denn Sie...

- verkaufen das gesamten SAP-Lösungsspektrum unseres Mandanten mit Schwerpunkt SAP S/4HANA.
- gewinnen SAP-Projekte bei Neu- und Bestandskunden
- sind verantwortlich für den vertrieblichen Teil des Gesamtprojektes
- bereiten Vertriebsveranstaltungen wie z.B. (Online-) Fachkongresse & Messen vor und führen sie durch
- arbeiten eng mit den Beratungseinheiten, dem Produkt-Marketing und anderen Vertriebsteams zusammen

### Was Sie mitbringen sollten

- Ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Vertriebserfahrung aus einer IT- oder Prozessberatung mit SAP-Hintergrund
- Eine teamorientierte Persönlichkeit mit pragmatischer Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englisch Kenntnisse
- Eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit in Verbindung mit einer Kundenorientierung, die dem Motto „Erst verstehen, dann verstanden werden“ folgt

### ...und das Environment?

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 – durch einen persönlichen Coach begleitetes - „Starter Programm“, das die Basis für weiterführende Fortbildungsprogramme und persönliche Karriereoptionen bildet. Sowie ein „feel good package“, in dem vom Diensthandy bis zur Gesundheitsvorsorge vieles abgedeckt 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 [kariere@selectionconsult.de](mailto:kariere@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](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

**Reisebereitschaft:**  
Niedrig - 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.