

Sales Manager (m/w/d) Enterprise Information Management (EIM)

Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein sehr gut aufgestelltes, wirtschaftlich unabhängiges IT Software- und Beratungshaus für die Optimierung von Geschäftsprozessen in der Fertigungsindustrie, dem Handel und für Finanzdienstleister. Seit mehr als 30 Jahren am Markt, hat es sich zu einem der führenden Dienstleister mit mehreren hundert Mitarbeitern und einer großen Kundenbasis entwickelt. Leistungsschwerpunkte sind das „Product LifeCycle Management“ und „Enterprise Information Management“. Die Kunden erhalten sowohl die Ist-Analyse, die Konzeptentwicklung, die Implementierung als auch Wartung und Support komplett aus einer Hand. Das Unternehmen ist weltweit vertreten und expandiert konstant weiter.

Ihre Aufgabe

Sie sind für den Vertrieb des anspruchsvollen Leistungsportfolios unseres Mandanten im Themengebiet Enterprise Information Management (EIM) mit dem besonderen Schwerpunkt auf die Kundenkommunikation im Bereich der dokumenten- und datengetriebenen Geschäftsprozesse verantwortlich. Hier tragen Sie auch die Umsatzverantwortung. Neben dem Vertrieb von Standardsoftware des Weltmarktführers IBM und anderer namhafter Produkthanbieter übernehmen Sie auch den Vertrieb von eigenen Lösungen des Unternehmens. Darüber hinaus bieten Sie den Kunden Kernkompetenzen im Bereich Projektleistung an.

Neben der Betreuung namhafter Bestandskunden, hauptsächlich aus den Branchen Banken, Handel, Industrie und Versicherungen, sind Sie vor allem für die Akquise von neuen Kunden zuständig. Hierbei beraten Sie kompetent potentielle Neukunden, unterbreiten und verhandeln selbständig Angebote, bereiten Vertragsabschlüsse vor und führen diese auch durch.

Was bringen Sie mit?

Sie verfügen über mehrjährige Vertriebserfahrung in der Softwareindustrie, vorzugsweise in den Bereichen Enterprise Content Management, Business Process Management oder Customer Communication Management. Sie haben keine Angst vor großen Zahlen und geben nicht auf, wenn der Kunde einmal „Nein“ sagt. Begriffe wie „360 Grad Kundenkommunikation“, „Vorgangsbearbeitung“, „Aktenmanagement“, „Anwendungsmodernisierung“ und „Migration“ sind Ihnen geläufig. Affinität für das Neukundengeschäft, „Hunter-Mentalität“ und ein tiefes Verständnis der Bedürfnisse von Enterprise-Kunden zeichnen Sie aus. Ausgeprägte Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie gute analytische, konzeptionelle und strategische Fähigkeiten runden Ihr Profil ab.

Was können Sie erwarten?

Es warten auf Sie attraktive, langfristige Perspektiven sowie eine professionelle Einarbeitung und Betreuung. Der Arbeitsstil im Unternehmen ist geprägt durch kurze Informationswege, eine flache Hierarchie und einen unkomplizierten, kooperativen Umgang miteinander.

Noch Fragen?

Lassen Sie uns einfach einmal miteinander reden – dann sehen wir weiter und wissen mehr.

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

Düsseldorf, Hamburg, München, Stuttgart, Frankfurt & Home Office

Gehalt: 90.000 € - 125.000€
(Fixum inkl. variabler Anteile)

Reisebereitschaft: 100%

Ihr Kontakt

Ralf J. Bodczian
44287 Dortmund
Telefon: +49 (0) 231 477 378 – 26
Mobil: +49 (0) 172 52 98 036
Ralf.Bodczian@selectionconsult.de
Web www.selectionconsult.de
Vakanzen www.foxxen.de

Bewerbungsunterlagen

Für den Bewerbungsprozess bitten wir um die folgenden Unterlagen

- Lebenslauf/CV mit den wichtigsten beruflichen Stationen
- Zeugnisse/Zertifikate
- Ein kurzes Anschreiben, neutral und ohne Anrede
- Angabe der Gehaltsvorstellung
- Angabe zur Verfügbarkeit & der Kündigungsfrist

Für die Kontaktaufnahme bitten wir um eine Telefonnummer oder Mailadresse sowie ein Zeitfenster, wann wir Sie erreichen können

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.

Karrierenetzwerk

Falls Sie persönlich nicht an dieser Stellenausschreibung interessiert sind, jedoch jemanden kennen, der aktuell offen für spannende neue berufliche Aufgaben ist, freuen wir uns über eine gute Empfehlung – und honorieren