

(Senior-) Account Manager IT (m/w/d)

Business Development Manager im Bereich SAP/ Fertigung

Unbefristete Festanstellung mit (optionaler) Führungsverantwortung

Bundesweit – Berlin, Hamburg, Köln, Frankfurt, Stuttgart, München, Dortmund, Home Office

Unser Mandant ist ein IT Dienstleistungsunternehmen mit mehr als 500 Kunden in Deutschland. Das Team aus ca. 200 *kreativen & „selfdriven“ agierenden Mitarbeitenden arbeitet seit vielen Jahren erfolgreich zusammen*. Die teamorientierte Kultur ist Basis für eine nachhaltige Expansion im dynamischen Marktumfeld der IT- & Service-Dienstleistungen nicht nur im Rahmen der Digitalisierung.

Ihre Aufgabe

- Das Unternehmen baut ein neues Sales- & Consulting-Team auf, dessen fachliche Beratungskompetenzen in Themenfeldern wie z.B. **IT Lösungen aus dem SAP-Kosmos und/oder der produzierenden Industrie** aus der gelebten Praxis kommen.
- Man sucht einen (Sales-) Manager, dem es u.a. über professionelles Relationship Management gelingt, Fach- & Führungskräfte vom umfangreichen Leistungsspektrum unseres Auftraggebers zu überzeugen. Gern geben Sie Ihr Know-how auch auf Kongressen und Veranstaltungen weiter und unterstützen Marketing dabei neue (Social Media-) Wege zu beschreiten bzw. neue Marktangangstrategien zu erarbeiten.
- Als **„(Senior-) Account Manager/ Business Development Manager“** ist eigenverantwortliches Handeln ein Teil Ihrer Tätigkeitsbeschreibung. Viel wird heute von „Ganzheitlichkeit“ gesprochen.
- Sie verstehen die Business- bzw. Wertschöpfungsprozesse bei Unternehmen aus dem sap & It Kosmos. Damit identifizieren Sie Optimierungspotentiale und helfen Veränderungen anzustoßen - z.B. um aus der on premise in die Cloud Welt zu migrieren.

Das bringen Sie mit

- Die eigene Überzeugung gut zu sein. Nachhaltige (Vertriebs-) Erfolge vorweisen können. Andere begeistern, weil Sie selbst begeistert sind. Flankiert durch den Wunsch sich weiterzuentwickeln. Alte Grenzen zu sprengen. Aus Handlungsräumen Handlungsfelder zu machen.
- Sie trauen sich zu mitzuhelfen ein Expertenteam aufzubauen und zu pflegen, mit dem Sie erfolgreich sein werden. In einem Unternehmen mit einem motivierten Team, in einem modernen Environment und einem Management, das überzeugend führt und unterstützt.

Das können Sie erwarten

- Persönliche Entwicklung in einem „Best Place2grow“ Unternehmen mit dem Anspruch eines Qualitätsführers

Gehen Sie den nächsten Schritt...

und lassen Sie uns miteinander reden. Unser Versprechen an Sie: Nach Eingang Ihrer Unterlagen erhalten Sie von uns **in den ersten 48 Stunden ein erstes Feedback**. Ist dies positiv, werden wir zeitnah ein erstes telefonisches Interview führen, in dem wir Ihnen unseren Kunden vorstellen und Ihre Vorstellungen mit seinen Anforderungen abgleichen.

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme. Ralf J. 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 Kontakte

Personalberatung für IT- Fach- & Führungskräfte aus Vertrieb, Consulting & Entwicklung
44287 Dortmund - www.selectionconsult.de