

Senior Account Manager (m/w/d) Branche Chemie & Pharma

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

Der Geschäftsbereich Chemicals & Pharma hat sich darauf spezialisiert, Unternehmen mit SAP- und IT-Know-how branchenspezifisch zu beraten und dabei die Kunden zu unterstützen auch die neuesten gesetzlichen Vorgaben sowie Prozesse zu verschlanken und zu optimieren.

Ihre Aufgabe

Sie begeistern Neukunden mit passenden SAP Lösungen und Ihrer Vertriebserfahrung aus dem consulting Umfeld, indem Sie konkrete Business Mehrwerte aufzeigen und Überzeugend argumentieren können. Ihre Erfahrungen in der Chemie & Pharma Branche sowie Ihre kommunikationsstarke und teamorientierte Persönlichkeit, gepaart mit einer pragmatischen Arbeitsweise und Verständnis für die Wertschöpfungsprozesse bei Ihren Kunden & Interessenten, helfen Ihnen dabei Ihre Ziele zu erreichen. Ein in Jahren gewachsenes und lebendiges Netzwerk hilft Ihnen dabei erfolgreich zu sein. Ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium - oder eine Ausbildung in einer vergleichbaren Disziplin - bringen Sie mit.

Was ist sonst noch wichtig?

Natürlich Vertriebsglut im Blut. Spaß daran im Team zu arbeiten. Dabei kommunikations- Aber auch gleichzeitig durchsetzungsstark zu sein und pragmatisch zu denken und zu handeln. Und, basierend auf einer Kombination aus proaktiver Herangehensweise, strategischer Stärke & ausgeprägtem Verhandlungsgeschick, zu hoher Abschlussicherheit zu gelangen.

Was können Sie erwarten?

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. 100 K€
(Zieleinkommen)

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.