

Senior Sales Professional (m/w/d) Manufacturing/Automotive

Das Unternehmen

Unser Mandant unterstützt Unternehmen seit mehr als 35 Jahren bei der Entwicklung neuer Businessmodelle, der Optimierung und Implementierung effizienter Geschäftsprozesse sowie beim verlässlichen Betrieb der IT. Als führender Spezialist für effizientes Geschäftsprozessmanagement profitieren Unternehmen von der exzellenten Branchenexpertise, Strategie- und Managementberatung, professionellem Technologie Know-How, eigenen Rechenzentren sowie den innovativen Produktsuiten des Unternehmens.

Die Branchenexperten im Bereich Industry Consulting überzeugen durch ihre Erfahrung und Innovationskraft bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Die Business Unit Manufacturing & Automotive hat sich darauf spezialisiert, die Prozesseffizienz der Kunden durch die Nutzung neuer technologischer Möglichkeiten im Umfeld von Industrie 4.0 und SAP zu steigern.

Ihre Aufgabe

...ist auf jeden Fall spannend und herausfordernd. Sie übernehmen die Vertriebsverantwortung für Kunden und Interessenten der Branchen Automotive/Manufacturing. Damit verbunden ist der Verkauf von Consultingleistungen aus dem Portfolio unseres Mandanten. Dazu gehört natürlich die Erstellung, Positionierung und Verhandlung von Angeboten bis hin zum Abschluss von Verträgen. Die Ausarbeitung und Argumentation von Nutzendarstellungen für Kundenunternehmen ist eine Teilkomponente Ihrer professionellen Zusammenarbeit mit dem Beratungs-, Marketing- und Vertriebsteam unseres Mandanten.

Sie gewinnen Neukunden dann erfolgreich, wenn Sie, in Verbindung mit passenden Lösungen, konkrete Business-Mehrwerte aufzeigen und argumentieren können. Dazu bringen Sie entsprechende Erfahrungen aus Ihrem bisherigen Berufsleben mit. Und als gestandener Vertriebsprofi bewegen Sie sich auch auf CxO Level standsicher

Was ist sonst noch wichtig?

Natürlich Vertriebsglut im Blut. Dazu ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder einer vergleichbaren Disziplin. Ihre Vertriebserfahrung im Consulting-Umfeld, Ihr lebendiges Netzwerk in der Branche sowie eine kommunikationsstarke und teamorientierte Persönlichkeit mit pragmatischer Arbeitsweise runden Ihr Persönlichkeitsprofil ab

Was können Sie erwarten?

Ein Unternehmen, das seit vielen Jahren erfolgreich im DACH Raum unterwegs ist. Das seinen Mitarbeitern viel Freiraum lässt, um selbstbestimmt erfolgreich in einem dynamischen Umfeld tätig zu sein. Das großen Wert auf eine gründliche Einarbeitung und nachhaltige Weiterqualifizierung legt. Das flexible Arbeitszeiten, Home Office Lösungen, eine freie Standortwahl, einen Dienstwagen vom ersten Tag an, die private Nutzung von Diensthandy und Laptop sowie ein intensives Gesundheitsmanagement mit regelmäßigen Fitness Aktivitäten bietet.

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, Freiburg, Hamburg, Saarbrücken, München, Nürnberg, Stuttgart & Home Office

Gehalt: 85.000 € - 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