

Account Manager Prozess Automatisierung & Lösungen (m/w/d)

Unser Mandant ist ein innovatives Softwarehaus, das Unternehmen und Organisationen im Rahmen der Digitalisierung dabei unterstützt, notwendige Veränderungen in Prozessen und Applikationen so einfach und schnell wie möglich umzusetzen.

Unser Auftraggeber verbindet Menschen, Prozesse und Systeme organisch miteinander. Wobei die bestehende Infrastruktur der Kunden als zentrales Fundament dient. Durch die Automatisierung kritischer Geschäftsprozessen auf Basis digitaler Applikationen sichert das innovative Softwareprodukt unseres Kunden die schnelle Reaktion auf aktuelle Herausforderungen im Markt und ermöglicht die unkomplizierte End-to-End Digitalisierung beliebiger Arbeitsabläufe.

Ihre Aufgabe

Sie verkaufen Softwarelizenzen und Consultingleistungen in den DACH Staaten. Des Weiteren gehört zu Ihren Aufgaben der Vertrieb einer modernen Prozessautomatisierungslösung. Ihre Kunden sind Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand bis hin zu Konzernen. Dabei arbeiten Sie mit externen Partnern sowie dem internen Beratungs-, Marketing- & Vertriebsteam zusammen.

Was sollten Sie mitbringen?

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium in Wirtschaftsinformatik, der Betriebswirtschaft oder des Wirtschaftsingenieurwesens
- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Softwarelösungen
- Wissen um IT Themen, Business Process Management, Middleware Lösungen und der Prozessintegration

Was ist sonst noch wichtig?

Natürlich Vertriebsglut im Blut. Spaß daran im Team zu arbeiten. Dabei kommunikations- aber auch gleichzeitig durchsetzungsstark zu sein sowie 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 an: 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
Region Süd-West &
Home Office

Gehalt: ab 75 000 K €

Reisebereitschaft: mittel-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.