

## Regional Sales Manager (m/w/d)

**Unser Mandant** ist Premiumhersteller von Produkten, die nachhaltig das Informations- und Dokumentenmanagement sowie die komplexen Geschäfts- und Kommunikationsprozesse von nationalen und internationalen Unternehmen optimieren. Namhafte Unternehmen und öffentliche Einrichtungen vertrauen auf seine Leistungen. Das Portfolio umfasst Lösungen vom branchenübergreifend einsetzbarem Dokumentenmanagement- (DMS) und Enterprise Content Management (ECM) Applikationen bis hin zu intelligenten Systemen zur Verarbeitung komplexer Geschäfts- und Kommunikationsprozesse. Alle Lösungen sind so ausgerichtet, dass sie sich den IT-Infrastrukturen und Branchenanforderungen der Kunden anpassen.

### Hier ist Ihre Fachkompetenz gefragt

- Übernahme umsatzstarker Bestandskunden und Akquisition von Neukunden
- Gebiets- & Accountplanung hinsichtlich Umsatz, Deckungsbeitrag, Wettbewerbssituation & Kundenattraktivität
- Zielgruppenspezifische Präsentation des Software- und des Dienstleistungsportfolios
- Kontinuierliche Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse zur Optimierung des eigenen Produktportfolios
- Begleitung der Projekte durch regelmäßigen Austausch mit den Projektleitern
- Verständnis für Wertschöpfungsprozesse bei mittelständischen und großen Unternehmen im Themenfeld des Workflowmanagements

### Ihre Stärken sind

- „Hunter“-Mentalität mit Erfahrungen im Bereich DMS, ECM, EIM & ERP
- Mehrjährige Erfahrung als Sales Manager im Vertrieb & in der Beratung lösungsorientierter Softwarekomponenten
- Gute Deutsch- & Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfahrung in der Nutzung von CRM-Systemen
- Ausgeprägte Präsentations- und Moderationstechniken
- Proaktive Vertriebspersönlichkeit mit kreativer Umsetzungsenergie bei der Frage, wie man wo etwas noch besser machen kann in der Kundengewinnung- & Kundenbindung
- Freude am Umgang mit Kunden sowie unternehmerisches Denken gepaart mit Vertriebsglut im Blut
- Sicheres Auftreten, Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit
- Empathie, Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft in der Akquisition

### Was Sie erwarten dürfen

Unser Mandant bietet ein individuelles Einarbeitungs- & Entwicklungsprogramm, das Sie auf Basis Ihres Know-how Spektrums und Ihrer beruflichen Zukunftswünsche begleitet. Die Unternehmenskultur wird von den Werten wie Partnerschaftlichkeit, Verlässlichkeit, Eigenverantwortung, Zielorientierung, Freude an der Zusammenarbeit getragen. Kurze Kommunikationswege und flache Hierarchien runden dieses „Wohlfühlspektrum“ ab. Darüber hinaus können Sie sich auf Mitarbeitererevents, erstklassige technische Ausstattungen, moderne Büros und ein flexibles Arbeitszeitmodell freuen.

### Noch Fragen?

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](mailto: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](mailto:Kontakt@selectionconsult.de) – Web: [www.selectionconsult.de](http://www.selectionconsult.de) – Vakanzen [www.foxxen.de](http://www.foxxen.de)

### Summary

**Orte**  
Ostdeutschland & Home Office

**Reisebereitschaft:**  
Niedrig - Mittel

**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.