

Senior Sales Manager Cloud Solutions (m/w/d)

Unser Mandant

ist ein renommiertes, bundesweit bekanntes innovatives Software- & Beratungshaus, das Unternehmen und Organisationen seit vielen Jahren dabei unterstützt, Veränderungen in Prozessen und Applikationen hoch professionell umzusetzen. Dabei begleitet unser Mandant seine Kunden von der IST Analyse über die Strategieberatung, der Applikations- & Infrastrukturauswahl, des Developments, des Customizing bis zu Managed Services Konzepten vollumfänglich.

Ihre Aufgabe

- Sie verantworten den Vertrieb für Kunden und Interessenten in den Themenfeldern Hyperscaler Clouds, SAP Hosting, Application Support und S/4 Transformation
- Sie erstellen, positionieren und verhandeln Angebote bis hin zum Abschluss von Verträgen
- Sie gewinnen Neukunden und bauen langfristige Kundenbeziehungen auf und aus
- Sie erarbeiten und argumentieren Nutzendarstellungen für Kunden
- Sie arbeiten erfolgreich mit dem Beratungs-, Marketing- und Vertriebsteam zusammen

Was sollten Sie mitbringen?

Ein abgeschlossenes Hochschulstudium in Wirtschaftswissenschaften, der Betriebswirtschaft bzw. eine vergleichbare Ausbildung. Natürlich umfangreiche Erfahrung im Vertrieb im SAP Operations Umfeld sowie einen beruflichen Werdegang, der durch Konstanz und Weiterentwicklung geprägt ist und aus dem zu ersehen ist, dass Sie Vertrieb leben und lieben.

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 good package“, in dem vom Diensthandy bis zur Gesundheitsvorsorge vieles abgedeckt wird.

Bei Interesse an einem vertiefenden Gedankenaustausch wenden Sie sich bitte telefonisch an Herrn 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 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:
Bundesweit & Home Office

Reisebereitschaft:
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 & wohin Sie wollen. Gerne unterstützen wir Sie dabei den Inhalt und das Layout der Unterlagen weiter zu optimieren.