

## Executive Sales Specialist Cloud & Analytics (m/w/d)

Midmarket Sales Professional mit Begeisterung für anspruchsvolle Digitalisierungslösungen

### Unser Mandant

Unser Mandant ist ein weltweit führender Softwarekonzern aus dem Markt der Enterprise-Anwendungssoftware. Der Konzern versetzt Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen in die Lage, rentabel zu wirtschaften, sich kontinuierlich den Marktgegebenheiten anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Die breite, weltweit aufgestellte Lösungsstrategie unterstützt und fördert die prozessoptimierte Wertschöpfungskette der Endkunden.

### Ihre Aufgabe

Sie beraten Firmen unterschiedlicher Branchen bei Investitionen in unternehmensweite Cloud-Lösungen. Dabei qualifizieren Sie die Ausgangssituation der Kunden/Interessenten, beeindrucken durch professionelle Präsentationen, erstellen und verhandeln Angebote und verantworten den Abschluss von Verträgen. Dabei stimmen Sie sich mit internen Beratungs-, Marketing- & anderen Vertriebsteams ab.

### Was sollten Sie mitbringen?

- Ein abgeschlossenes natur- oder wirtschaftswissenschaftliches Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Solides, technisches Verständnis im Umfeld von Integration, Database, Data Management, Application Development, SAP Analytics Cloud, Hana, DWH Lösungen, Intelligent Technologies sowie allgemein branchenspezifischen Anforderungen
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb komplexer Softwarelösungen (z.B. IaaS, SaaS, PaaS)

### 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?

Unser Mandant legt Wert auf Teamarbeit und unterstützt seine Mitarbeiter:innen in einem Umfeld, das freie und offene Ideenfindung fördert, ihr Bestes zu geben. Sie werden mit kreativ Denkenden zusammenarbeiten, die das gemeinsame Ziel haben, große Ideen für die Kunden in die Realität umzusetzen. Mit innovativen Trainings und Mentoren, die Ihnen helfen, fachlich und persönlich zu wachsen, werden Sie in der Lage sein, noch mehr aus Ihrer Karriere zu machen. Dabei wird Augenmerk auf den Ausgleich von beruflichen und privaten, familiären Anforderungen und Wünschen gelegt. Sehr umfangreiche soziale Nebenleistungen machen den Mandanten zusätzlich attraktiv. Einige der besten Köpfe der Welt arbeiten für ein Unternehmen, das als globaler Top-Arbeitgeber gesehen 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](mailto: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](mailto:Kontakt@selectionconsult.de) – Web: [www.selectionconsult.de](http://www.selectionconsult.de) – Vakanzen [www.foxxen.de](http://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.