

Charakter. Köpfe. Leader.
Gesucht

Unser Auftraggeber ist ein IT-Dienstleister in den Bereichen Business Consulting und Softwareentwicklung. Das Unternehmen definiert seinen Marktzugang über die fachliche Branchenexpertise und Kenntnisse der branchenspezifischen Geschäftsprozesse der Kunden. Komplettiert wird das Leistungsspektrum durch die ausgewiesene Kompetenz bei der Entwicklung herstellerunabhängiger IT-Anwendungen zur optimalen Unterstützung der Geschäftsprozesse.

Kontinuierlicher Austausch, Teamgeist und ein respektvoller sowie anerkennender Umgang sorgen für ein Arbeitsklima, das verbindet.

CORPORATE ACCOUNT MANAGER (M/W/D) RETAIL

EINSATZORT: DÜSSELDORF, FRANKFURT ODER KÖLN

REFERENZNUMMER: A0W0900000UD1QAAU

IHRE ROLLE - DAS WARTET AUF SIE

Sie sind der Schlüssel für unseren Erfolg bei einem ausgewählten Kunden aus der Retail Branche. Sie bewegen sich als erfahrener Salesprofi und Vermittler in spannenden Projekten – von komplexen Individualentwicklungen bis hin zu Megaprojekten.

Sie haben als Corporate Account Manager die ganzheitliche Kundenverantwortung für definierte Schlüsselkunden und präsentieren in diesem Umfeld das komplette Portfolio unseres Mandanten – von der Strategieberatung über das IT-Consulting bis hin zur Softwareentwicklung, Application Management sowie Wartung, Betrieb und Hosting.

Folgende Aufgaben warten dabei auf Sie:

- Identifikation von Vertriebschancen und aktiver Vertrieb des

IHRE SKILLS – DAS BRINGEN SIE MIT

- Erfolgreich absolviertes Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 5 Jahre erfolgreiche Berufserfahrung im Vertrieb von Consulting-Dienstleistungen und/oder Software-Projekten
- Fundiertes Kunden- und Branchenwissen für den Retail Bereich
- Ausgezeichneter technischer Background hinsichtlich Digitalisierung sowie ein solides Grundverständnis für Softwarelösungen und das Projektgeschäft
- Verkaufstalent mit Akquisitions- und Abschlussstärke, hohes Engagement, Eigeninitiative und Umsetzungsstärke
- Akquise- und projektbezogene Reisebereitschaft

Portfolios

- Entwicklung und Umsetzung einer konsequenten und wachstumsorientierten Vertriebsstrategie für den Kunden
- Aktive Generierung von Neugeschäft für Consulting-Dienstleistungen und Software-Projekten
- Planung, Steuerung und Umsetzung des Akquise Prozesses von der Kundenpräsentation über die Angebotserstellung bis zur selbstständigen Verhandlung von Vertragsabschlüssen
- Aufbau und Pflege eines Kontaktnetzwerks zu Top-Entscheidern und deren Teams

In den Teams denkt und handelt unser Mandant interdisziplinär, lösungsorientiert und geht gemeinsam mit seinen Kunden voran. Diese Aufgaben lassen sich nur mit offenem Erfahrungsaustausch, gegenseitiger Unterstützung, kontinuierlicher Weiterbildung und gut ausgestattet erfüllen. Mit Ihrer Verantwortung für den Key Account in der Retail Branche tragen Sie maßgeblich zu dessen weiterem Erfolg und Wachstum bei.

Wenn Sie ‚Fingerprints‘ hinterlassen wollen, ist dies eine Herausforderung auf Augenhöhe für Sie.

ARBEITSWELT

- Sie erfahren hohe Wertschätzung und arbeiten in flachen Hierarchien.
- Sie schaffen neue Möglichkeiten für große Unternehmen aus der Retail Branche: erfolgreiche Kundenbeziehungen und spannende Projekte warten auf Sie.
- Sie entdecken in dem Netzwerk unseres Mandanten viele Möglichkeiten, um Ihr Potenzial zu entwickeln

SIND SIE INTERESSIERT?

Wenn Sie das Team in einem zukunftsstarken, kontinuierlich wachsenden Unternehmen verstärken möchten, freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung (bevorzugt als Word- oder PDF-Dokument) an:

**IHR ANSPRECHPARTNER FÜR
DIESES STELLENANGEBOT**



BERND SCHATTLING

00000 Westdeutschland (Essen / Düsseldorf /
Köln / Bonn)

+49 (0) 201 / 64888044

bernd.schattling@qrc-group.com