

Charakter. Köpfe. Könner.
Gesucht

Unser Auftraggeber ist ein führender IT-Dienstleister in den Bereichen Consulting und Softwareentwicklung. Das Unternehmen definiert seinen Marktzugang über die fachliche Branchenexpertise und Kenntnisse der spezifischen 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.

SENIOR ACCOUNT MANAGER (M/W/D) BUSINESS CONSULTING UND SOFTWAREENTWICKLUNG FÜR DIE MANUFACTURING INDUSTRY

EINSATZORT: BIELEFELD, PADERBORN, GÜTERSLOH, LIPPE

REFERENZNUMMER: A0WOJ0000006XVFIAY

IHRE AUFGABEN - DAS ERWARTET SIE

Sie sind der Schlüssel für den Unternehmenserfolg bei ausgewählten Kunden aus dem Manufacturing-Umfeld und bewegen sich als erfahrener Salesprofi vermittelnd in spannenden Projekten – von komplexen Individualentwicklungen bis hin zu Megaprojekten. Sie haben als Senior Account Manager die ganzheitliche Kundenverantwortung für Ihren Key Account und präsentieren in diesem Umfeld das komplette Portfolio unseres Mandanten – von der Strategieberatung über das IT-Consulting bis hin zu Softwareentwicklungsleistungen, Application Management sowie Wartung, Betrieb und

IHR PROFIL - DAS BRINGEN SIE MIT

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mindestens zehn Jahre erfolgreiche Berufserfahrung im Vertrieb von Consulting-Dienstleistungen und Software-Projekten
- Fundiertes Kunden- und Branchenwissen in der Manufacturing Industry
- Belastbare Kontakte zu Entscheiderinnen und Entscheidern beim Kunden
- Breitbandiges CRM beim Kunden sowie im Kundenumfeld

Hosting.

Ihr Aufgabengebiet beinhaltet weiterhin:

- Identifikation von Vertriebschancen und aktiver Vertrieb des spezifischen Portfolios sowie des Gruppenportfolios
- Entwicklung und Umsetzung einer konsequenten und wachstumsorientierten Vertriebsstrategie für Ihre Kunden
- Aktive Generierung von Neugeschäft für Consulting-Dienstleistungen und Software-Projekte
- Planung, Steuerung und Umsetzung des Akquiseprozesses von der Kundenpräsentation über die Angebotserstellung bis zur selbstständigen Verhandlung von Vertragsabschlüssen
- Aufbau und Pflege eines Kontaktnetzwerks zu Top-Entscheidern und deren Teams

- Verkaufstalent mit Akquisitions- und Abschlussstärke, hohes Engagement, Eigeninitiative und Umsetzungsstärke
- Akquise- und projektbezogene Reisebereitschaft

IHR ARBEITSUMFELD

Kollegial, familiär und auf Augenhöhe – unser Mandant lebt Austausch, Teamgeist und einen respektvollen Umgang untereinander. Diversität und verschiedene Blickwinkel werden dabei genauso geschätzt wie Sie als Mensch. Das und viel mehr steht für ein ganz besonderes Wir-Gefühl.

Die Unternehmenskultur und das Zusammenarbeiten sind geprägt von gegenseitiger Wertschätzung, Anerkennung und Unterstützung. Das verbindet hierarchieübergreifend. Unser Mandant gehört zu den TOP-Arbeitgebern in der ITK! Ein umfangreiches Trainingsangebot und ein transparentes Laufbahnstufenmodell für alle sorgen dafür, dass Sie sich beruflich entwickeln können.

SIE SIND INTERESSIERT?

Wenn Sie das Team in einem zukunftsstarken, kontinuierlich wachsenden Unternehmen verstärken möchten, freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung. Bei allen Fragen rund um die Position stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

IHR ANSPRECHPARTNER FÜR DIESES STELLENANGEBOT



PETRA RUPP

33104 Paderborn

+49 151 62853577

petra.rupp@qrc-group.com