

Die HJG-Unternehmensberatungs GmbH sucht für ihren Kunden einen

Account Manager Deutsche Bahn (w/m/d)

Unser Kunde ist einer der weltweit führenden Anbieter von Management-Beratung, Technology Services und Outsourcing-Dienstleistungen.

Das Aufgabengebiet

Als Account-Manager kreieren und pflegen Sie Beziehungen zu Ihren Kunden. Sie legen Sie die Basis für eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit. Einen Kunden zu betreuen bedeutet für Sie seine Probleme und Themen zu kennen und mit einem interdisziplinären Team Lösungen zu erarbeiten. Dabei haben Sie besonderen Spaß an der gemeinschaftlichen Lösungssuche und der Präsentation vor Kunden. Sie sind dabei eingebunden in ein erfahrenes Account-Team, das Ihnen jederzeit mit Rat und Tat zur Seite steht.

- Sie verstehen sich als Berater des Kunden und positionieren sich dabei als strategischen Partner
- Sie pflegen und erweitern Ihr Kontaktnetzwerk aktiv und kontinuierlich
- Sie denken strategisch und nutzen den Gestaltungsspielraum, den Ihnen unser breites Portfolio bietet
- Mit Abschlussicherheit und Freude an der Aufgabe gelingt es Ihnen, neue Projekte zu gewinnen und unser Geschäft entlang der strategischen Prioritäten zu erweitern
- Sie betreuen und positionieren das Solution-Portfolio bei dem Kunden Deutsche Bahn
- Sie nutzen Ihre Erfahrungen, um unser Angebot auf die Bedürfnisse der Kunden anzupassen
- Darüber hinaus pflegen Sie eine enge Zusammenarbeit zwischen den Bereichen und Einheiten

Das Anforderungsprofil

- Sie verfügen über mind. 5 Jahre relevante Berufserfahrung als Ansprechpartner im Vertrieb von Services-Dienstleistungen (ggf. auch in einer Beratungs- oder Projektstätigkeit)
- Sie besitzen die Fähigkeit, vertrauensvolle Beziehungen auf allen Ebenen (in Fachbereichen und IT) auf- und auszubauen
- Eine strategische Verkaufs-Planung und die systematische Entwicklung von Kunden bildet die Basis Ihrer Arbeit
- Sie verstehen es, die Möglichkeiten eines internationalen Dienstleisters zu orchestrieren und zu transportieren

- Idealerweise verfügen Sie bereits über ein aktives Netzwerk bei der Deutschen Bahn oder anderen Kunden innerhalb der Transport- und Logistikbranche
- Sie überzeugen mit ausgezeichneten Kommunikationsfähigkeiten, einem überzeugenden Auftritt und einer gewinnenden Persönlichkeit
- Sie zeichnen sich durch eine starke Ergebnisorientierung aus und verfolgen strategisch wichtige Themen mit hohem Engagement
- Sie besitzen die Bereitschaft mehrmals wöchentlich beim Kunden in Frankfurt a.M. vor Ort zu sein sowie weitere (teilweise internationale) Reisen anzutreten
- Sehr gute Deutsch- sowie Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab