

Unser Client entwickelt eine Software im Bereich Corporate Performance Management (CPM) und ermöglicht somit die Planung, Budgetierung und das Forecasting von der Finanzabteilung über den Vertrieb bis hin zu übergreifenden Unternehmensbereichen.

Das Aufgabengebiet

- Generierung einer soliden Sales-Pipeline und eigenständige Neukundenakquisition
- Nachhaltige Betreuung von Bestandskunden in enger Kooperation mit dem Business Development und Customer Success Team
- Aufbau und Pflege eines aktiven Netzwerkes sowie der Beziehungen zu Kunden
- Repräsentation unseres Klienten auf Messen oder Veranstaltungen
- Definition, Erstellung und Verhandlung kundenindividueller Angebote
- Selbstständige Dokumentation der Vertriebsaktivitäten im unternehmensweiten CRM (Salesforce) und direktes Reporting an den Director Sales DACH

Das Anforderungsprofil

- Mindestens 3 Jahre Vertriebserfahrung erklärungsbedürftiger Softwarelösungen, zum Beispiel BI, CPM, ERP
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich der Wirtschaftswissenschaften, der Informatik oder vergleichbare Berufserfahrung
- Wissen im Bereich Finance & Controlling sowie Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge sind von Vorteil
- Begeisterung für den Vertrieb mit Freude am Kundenkontakt, ausgeprägter Kommunikationsstärke und überzeugendem Auftreten
- Fokus auf gesteckte Ziele sowie absolute Motivation diese zu erreichen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Rufen Sie uns an unter 089 900 580 0 oder senden Sie uns ihre Bewerbungsunterlagen an kaiser@hjg-gmbh.com. Bitte geben Sie die Referenznummer 2070 an, vielen Dank.