

Die **HJG-Unternehmensberatungs GmbH** sucht für ihren Kunden einen

Sales Manager (w/m/d)

Unser Kunde ist ein Prozess- und Organisationsberatungshaus mit dem Schwerpunkt Prozess- und IT-Beratung in den Bereichen ERP und CPM. Sie verbinden praxiserprobte Strategien, IT-Umsetzungskompetenz und marktführende Softwareprodukte zu maßgeschneiderten Lösungen.

Das Aufgabengebiet

Als agile:r Sales Manager:in bist Du verantwortlich für den Verkauf aller relevanten Softwareprodukte sowie der Beratungs- und Implementierungsservices des erfahrenen Teams.

- Du akquirierst Neukundengeschäft und generierst Umsatz bei Bestandskunden durch cleveres Up- bzw Cross-Selling.
- Du bearbeitest und betreust alle relevanten Vertriebskanäle, nutzt deine Kreativität und führts Kampagnen und Veranstaltungen zusammen mit dem Marketing durch.
- Du betreust die Bestandskunden und hilfst bei der Weiterentwicklung ihrer Lösungen.
- Du bist nahe am Markt und generierst entsprechende Vertriebsaktivitäten und setzt sie in Zusammenarbeit mit Innenvertrieb und den Fachspezialist:innen um
- Du bist verantwortlich für die Planung, Vorbereitung und Durchführung von Kunden-Potentialworkshops.
- Angebote werden von dir kalkuliert, präsentiert und bis zum erfolgreichen Vertragsabschluß verhandelt.
- Ein Teil der Akquise ist die Beantwortung von Pflichtenheften, die Planung und die Steuerung der Präsentationen für Interessenten und Kunden

Das Anforderungsprofil

- Deine Persönlichkeit zeichnet sich durch eine außerordentliche Kommunikationsstärke, den Willen zum Erfolg, zur Veränderung und eine strukturierte und methodische Arbeitsweise aus.
- Die Zufriedenheit des Kunden nimmt für dich einen hohen Stellenwert ein.
- Du hast Erfahrung im Verkauf von anspruchsvollen Softwarelösungen, vorzugsweise im Bereich ERP / CPM und Komplementärprodukten, wie DMS oder Treasury Management Anwendungen.
- Du hast ein abgeschlossenes Hochschulstudium und bereits fundierte vertriebliche Erfahrungen gesammelt.

- Sehr gutes Verhandlungsgeschick und Spaß im Kontakt mit Menschen.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.
- Mobilität und Reisebereitschaft setzen wir voraus.

Das kann unser Kunde Dir bieten

- Ein abwechslungsreiches, verantwortungsvolles Arbeitsfeld in einem motivierten Team
- Eine engagierte Kundenbasis, hochwertige Software-Produkte, die den Kunden echten Mehrwert bieten, ein äußerst erfolgreiches Pre-Sales Team
- Förderung und Forderung Deines fachlichen Know-Hows
- Anerkennung und Honorierung deiner Arbeit
- Wenn Du nicht bei Kunden oder Interessenten bist, kannst Du von „wo auch immer“ arbeiten.
- Offene Unternehmenskultur, in der viel Wert auf Kommunikation und Transparenz gelegt wird
- Das „Plus“: Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und Humor
- Und für Alle: Mitarbeitererevents wie Weihnachtsfeiern und Sommerfeste für „Alle“ (Partner, Familie, ..)

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 2149 an, vielen Dank.