



Unser Kunde ist ein deutschlandweit und global agierendes Unternehmen im Bereich Cloud Computing und Services mit circa 1 500 Mitarbeitern. Die deutsche SAP-Unit umfasst knapp 200 Berater, die vor allem auf mittelständische Fertigungsunternehmen fokussiert sind. Im Verbund mit dem globalen Cloud-Know-how und fundierten Erfahrungen rund um SAP und industrielle Fertigung ist unser Kunde Vorreiter im Thema SAP-Manufacturing und strategischer SAP-Partner für die Digital Manufacturing Cloud. In diesem Rahmen wächst auch der S/4HANA-Bereich stark, sodass wir zum nächstmöglichen Termin folgende Position besetzen:

(Senior) Sales Manager (w/m/d)

Ihre Aufgaben

- Sie tragen die Verantwortung für Umsatz und Ergebnis in der Neukundenakquise sowie für die Bestandskundenpflege und –Entwicklung deutschlandweit agierender Kunden.
- Darüber hinaus gehört dazu die Gestaltung und Steuerung des Vertriebsprozesses und die Abstimmung innerhalb des Vertriebsteams, mit dem Sie eng zusammenarbeiten.
- Sie sind weiterhin verantwortlich für die Erstellung und Verhandlung von Angeboten und Verträgen sowie die Organisation und Durchführung von Kunden-Workshops.
- Sie können auf ein umfangreiches Portfolio firmeneigener SAP-basierter Branchenlösungen und ausgezeichneter Managed Services zurückgreifen, z.B. AMS, Cloud Services oder Hosting.
- Weiterhin unterstützen Partnerschaften Ihre Arbeit, u. a. mit der SAP (Gold-Status).

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium und sind versiert im Vertrieb von SAP-Systemen oder komplexen IT-Beratungslösungen.
- Zudem haben Sie fundierte Prozess- und Marktkenntnisse in folgenden Industrien: Fertigungsindustrie, Maschinen-/Anlagenbau, Automotive und/oder Dienstleistung, Konsumgüter, Logistik oder Handel.
- Sie können herausragende Erfolge in der Akquise von Neukunden sowie in der Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden vorweisen.
- Darüber hinaus bringen Sie ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten mit, sind sicher in der Moderation von Angebotspräsentationen und haben ein hervorragendes Gespür für den richtigen Umgang mit Kunden.
- Nicht zuletzt zeichnen Sie sich durch eine hohe Eigenmotivation und Ausdauer bei der Kontaktabahnung über das Follow-up bis hin zur Abschlusserzielung aus.

Ihr Umfeld

Sie sind Teil eines kompetenten und spezialisierten Teams und beraten Ihre Kunden eigenständig. Das bedeutet auch, dass Sie bzgl. Ihrer Reise- und Homeoffice-Anteile frei sind. Erwünscht sind regelmäßige Reisen (monatlich) zum Hauptstandort in Baden-Württemberg, daneben erhalten Sie einen Homeoffice-Vertrag mit Ausstattung und Budget für Anschaffungen Ihrer Wahl. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Ihnen ein attraktives Gehaltsmodell mit hohem Fixum, attraktiven Weiterbildungsmöglichkeiten in Trainings und on-the-job in innovativen Projekten, sowie internationale Einsatzmöglichkeiten. Ein Firmenwagen ist im Angebot enthalten. Nicht zuletzt spricht die familiäre Kultur mit flachen Hierarchien für sich.

Standort: deutschlandweit

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die wir online unter bewerbung@1a-zukunft.com entgegennehmen. Natürlich beantworten wir auch gerne Ihre Fragen vorab telefonisch.