



Unser Kunde ist Tochterunternehmen und deutsches SAP HCM Beratungshaus eines international aufgestellten und etablierten SAP-Beratungsunternehmens aus der Schweiz. Es bietet seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen in SAP HCM und SAP SuccessFactors, Prozessoptimierung und begleitet die digitale Transformation der HR Systemlandschaft.

Mit einer soliden geschäftlichen Basis aus SAP HCM Application Management, Projektgeschäft und SAP SuccessFactors, sowie einer starken Mutter mit über 20 Standorten weltweit und einer starken Präsenz im deutschsprachigen Raum, unterstützt unser Kunde namhafte Unternehmen auf ihrem Weg zur Effizienzsteigerung und technologischen Weiterentwicklung.

Aufgrund von Wachstum besetzen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine Position als

Sales Manager SAP HCM (w/m/d)

Ihre Aufgaben

- Sie tragen die Verantwortung für Umsatz und Ergebnis bei Neu- und Bestandskunden, inklusive Markt- und Kundenanalysen, Gestaltung und Steuerung des Vertriebsprozesses und Marketing Aktivitäten.
- Dazu erstellen und verhandeln Sie Angebote und Verträge, führen Kunden-Workshops durch und koordinieren mit Hilfe der Kollegen aus der Beratung den Presales.
- Weiterhin unterstützen Sie und bauen weitere Partnerschaften auf, u. a. mit SAP, innerhalb des Mutterunternehmens und anderen Kooperationspartnern.
- Sie bauen aus und leiten das Vertriebsteam, inkl. Mitarbeiter aus Marketing und Inside Sales Funktionen.

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine Ausbildung und haben Erfolge im Vertrieb von SAP-Systemen oder komplexen IT-Beratungslösungen.
- Sie können sehr gute 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 und Mitarbeitern.
- Nicht zuletzt zeichnen Sie sich durch eine hohe Eigenmotivation und Ausdauer bei der Kontaktabbahnung über das Follow-up bis hin zur Abschlusserzielung aus.

Ihr Umfeld

Unser Kunde wurde mehrfach als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet und legt großen Wert auf eine mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur. Hervorzuheben ist der hohe Home Office Anteil!

Die Arbeitsumgebung ist geprägt von kurzen Entscheidungswegen und einer offenen Kommunikation, die es den Mitarbeitern ermöglicht, ihre Ideen einzubringen und aktiv an Projekten mitzuwirken. Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten unterstützen die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.

Zudem bietet das Unternehmen ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm, das sowohl interne als auch externe Schulungen umfasst, um die fachliche und persönliche Entwicklung der Mitarbeiter zu fördern. Regelmäßige Teamevents (auch innerhalb des Mutterunternehmens) und gemeinsame Aktivitäten stärken den Zusammenhalt und fördern den Austausch unter den Kollegen.

Standorte: deutschlandweit, hybrid

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.

1a Zukunft Personalberatung GmbH | Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen BDU e.V.

Dr. Dagmar Schimansky-Geier, geschäftsführende Gesellschafterin

Florian Hauptvogel, geschäftsführender Gesellschafter

Am Saynschen Hof 6 | 53604 Bad Honnef

Tel 02224 989940 | www.1a-zukunft.com