



PROFESSIONAL HR

SENIOR SALES CONSULTANT/SALES DIRECTOR (m/w)

NEW BUSINESS

MÜNCHEN

TOP-HERAUSFORDERUNG IN ERFOLGREICHEM UNTERNEHMEN (SAAS-LÖSUNGSANBIETER)

EINTRITT ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN TERMIN BZW. NACH VEREINBARUNG MÖGLICH

Sie verfügen über einschlägige Erfahrungswerte im beratenden Vertrieb, beherrschen die Klaviatur des operativen Neukundengeschäfts sowie der nachhaltig-ertragreichen Entwicklung langfristiger Partnerschaften? Sie erzielen nachweisliche Erfolge im Consultative Selling (SaaS-/Enterprise-Umfeld), in der Entwicklung von Business Cases und digitalen Geschäftsmodellen im B2B-Umfeld? Ihre breite Expertise prädestiniert Sie für eine tragende Rolle, welche den Ausbau der Marktpositionierung sowie die operative und strategische Verantwortung des Vertriebs umfasst?

WIR SUCHEN SIE!

*** **

UNSER UNTERNEHMEN | PROFESSIONAL HR®, kompetenter Partner im vielschichtigen Bereich der professionellen Beratung und nachhaltigen Direktvermittlung von Fach- und Führungskräften sowie High Potentials (Vermittlung stets in Festanstellung, keinerlei Kosten oder Verbindlichkeiten), betreut und unterstützt zahlreiche Kundenunternehmen sowie eine Vielzahl qualifizierter Bewerber (m/w) in verschiedensten Wirtschaftsbereichen und Branchen. Dank einschlägiger Erfahrung, eines hohen Qualitätsanspruchs und unserer stets präsenten Firmen-Philosophie, welche auf einer partnerschaftlichen, wertschätzenden und zielführenden Vorgehensweise beruht, erfreuen wir uns sehr guten Feedbacks seitens unserer Kunden sowie äußerst positiver Resonanz durch die von uns bereits vermittelten Fach- und Führungskräfte. Darauf bauen wir auf und können unser Potential stetig weiterentwickeln.

UNSER PARTNER - IHR ZUKÜNFTIGER ARBEITGEBER | Das erfolgreiche Unternehmen, visionärer Vorreiter und innovationsstarker digitaler Lösungsanbieter, begeistert durch wegweisende Produkte und Services mit Format. Das schlagkräftige Lösungs-Portfolio, höchste Agilität und ein gelebter Dienstleistungsgedanke gelten als Fundament der Erfolgs-Story und untermauern die stets präsente unternehmerische Innovationskraft sowie „Can-Do“-Mentalität unseres Partners. Eine Vielzahl tragender Kundenbeziehungen und Kooperationen mit namhaften Wirtschaftsgrößen und Top-Unternehmen sowie diverse Innovationspreise und Auszeichnungen gehen mit exzellenten Referenzen einher und bilden den „Treibstoff“ des weiteren Erfolgs- und Expansionskurses. Werden Sie Teil des begeisternden Unternehmens, tragen Sie maßgeblich zur nachhaltig-ertragreichen Marktpositionierung und Umsetzung visionärer Vorhaben bei. Ein hochmotiviertes Umfeld, Leidenschaft und Team-Spirit erwarten Sie ebenso, wie auch die Chance, direkt am Unternehmenserfolg zu partizipieren sowie eigene Ideen und Impulse einzubringen und in die Tat umzusetzen. Leben und erleben Sie diese begeisternde Herausforderung!

AUFGABEN & ZIELSETZUNG DER POSITION

- Sie verantworten die nachhaltig-ertragreiche Weiterentwicklung des Neukundengeschäfts (b2b), entwickeln tragfähige Kundenbeziehungen und Partnerschaften und tragen maßgeblich zum weiteren Wachstum des agilen Unternehmens bei
- Als 1. Ansprechpartner (m/w) und „Speerspitze“ setzen Sie ein sichtbares Zeichen am Markt, präsentieren die innovationsstarke Lösung gegenüber Ihren Kunden und Partnern von Morgen
- Die Konzeption und Umsetzung passgenauer Community Wachstumsstrategien sowie die Beteiligung an der Produkt- und Serviceentwicklung ist Teil Ihres Aufgabenfeldes



PROFESSIONAL HR

© PROFESSIONAL HR® – Dokument urheberrechtlich geschützt

Professional HR® UG (haftungsbeschränkt) | HRB München: 191746 | Amtsgericht München | Steuernummer: 143/172/71078
Adams- Lehmann- Str. 44 80797 München | Geschäftsführer: Matthias Lüft, Florian Lüft



PROFESSIONAL HR

- Sie festigen die während der Aufbauphase erzielten Erfolge, bauen nationale wie länderübergreifende Vertriebspartnerschaften auf
- Sie begleiten die Weiterentwicklung von Angebots- und Vertragsunterlagen, bringen Ihr Know-how in die stetige Optimierung der Vertriebsunterlagen ein
- Ihnen obliegt der sukzessive erfolgende Aufbau eines Sales-Teams sowie dessen operative und strategisch-konzeptionelle Verantwortung
- Sie wirken an wichtigen Entscheidungsprozessen mit, fördern den Wissens-Transfer und stetigen Austausch zwischen internen Mitarbeitern und externen Partnern
- Sie entwickeln Kennzahlen und überwachen die Umsatz- und Zielerreichung
- Sie bringen sich in die Entwicklung tragfähiger Konzepte, Geschäftsmodelle sowie Branchen-Lösungsansätze auf Executive-Level ein und tragen maßgeblich zur Entwicklung individueller Verkaufsstrategien und – Konzepte zur Erschließung neuer Märkte bei

QUALIFIKATION & ANFORDERUNGSPROFIL

- Sie verfügen über tiefgehende Erfahrungswerte im beratenden Vertrieb von digitalen Lösungen / SaaS-Lösungen, erzielten nachweisliche Erfolge im Auf- und Ausbau sowie der Pflege von Neu- und Bestandskundenbeziehungen, entwickelten Business Cases und digitalen Geschäftsmodelle im B2B-Segment
- Ihre exzellenten Sales-Eigenschaften prädestinieren Sie für diese spannende Herausforderung – Sie vereinen hervorragende operative Fähigkeiten in der Neukundengewinnung und Bestandskundenbetreuung mit ausgeprägten strategischen Eigenschaften
- Ihr gewinnendes Auftreten, eine ausgeprägte Präsentations- und Abschlussstärke sowie die Fähigkeit, auf kundenspezifische Besonderheiten einzugehen und passgenaue Lösungen aufzuzeigen, zeichnen Sie aus
- Sie verfügen über die Ausdauer, maßgeblich zur Weiterentwicklung und nachhaltig-ertragreichen Marktpositionierung eines schlagkräftigen Unternehmens beizutragen, Strukturen aufzubauen und neue Wege zu beschreiten
- Ihr betriebs- bzw. wirtschaftswissenschaftliches Studium bzw. eine gleichwertige Aus-/Weiterbildung schlossen Sie mit großem Erfolg ab
- Konzepte in die Tat umzusetzen gilt als eine Ihrer Kernfähigkeiten - Sie finden starke Lösungen und halten stets die Waage zwischen Perfektionismus und Pragmatismus
- Sie sind in der Lage, Menschen mit Ihrem Elan und Ihrer Umsetzungskraft kontinuierlich zu motivieren und zu inspirieren sowie das „Wir“- Gefühl zu fördern – Sie verfügen über eine hohe Auffassungsgabe, Empathie und emotionale Intelligenz
- Sie überzeugen durch eigenverantwortliches Handeln und besitzen eine ausgeprägte Beratungskompetenz mit dem starken Willen und der Fähigkeit, Dinge anzupacken und zu verändern

ES ERWARTET SIE

- Eine spannende Schlüsselrolle mit hoher Eigenverantwortung und facettenreichem Aufgabenspektrum im beratenden Vertrieb, ergänzt durch die Chance, am Unternehmenserfolg direkt zu partizipieren
- Ansprechende Rahmenbedingungen sowie die Chance, eigene Ideen und Impulse in die Tat umzusetzen und neue Wege zu gehen
- Ein agiles, erfolgreiches Team, ein Unternehmen auf Wachstumskurs sowie eine starke Lösung mit Format

Wir haben Ihr Interesse geweckt? Bitte übermitteln Sie uns Ihre persönlichen Unterlagen (CV, Zeugnisse) via E-Mail an career@professional-hr.com, wir werden Sie umgehend kontaktieren und freuen uns auf ein baldiges Kennenlernen. Weitere berufliche Herausforderungen sowie Informationen rund um **PROFESSIONAL HR**® stehen Ihnen auf unserer Website www.professional-hr.de und via [in](#) [X](#) [f](#) [t](#) zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartner für diese Position: Matthias Lüft ♦ Geschäftsführer ♦ PROFESSIONAL HR®
Tel.: 089-46 22 28 45 ♦ m.lueft@professional-hr.com



PROFESSIONAL HR

© PROFESSIONAL HR® – Dokument urheberrechtlich geschützt

Professional HR® UG (haftungsbeschränkt) | HRB München: 191746 | Amtsgericht München | Steuernummer: 143/172/71078
Adams- Lehmann- Str. 44 80797 München | Geschäftsführer: Matthias Lüft, Florian Lüft