
- Job Spezifikation -
Position: Enterprise Account Executive (m/w)

Projektnummer: 12876

Vertraulichkeitserklärung

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind streng vertraulich und können datenschutzrechtlichen Bestimmungen unterliegen. Sie dürfen ausschließlich im Rahmen des Beratungsmandats der Pape Consulting Group AG (nachfolgend PCG genannt) für die Besetzung der o. g. Position verwendet werden, sind nur für die daran beteiligten Personen bestimmt und dürfen nicht weitergegeben oder anderen zugänglich gemacht werden. Auf Verlangen der PCG ist dieses Dokument zurückzugeben oder samt etwaiger Vervielfältigungen zu vernichten bzw. in jedweder gespeicherten Form zu löschen.

Jeder Empfänger dieses Dokuments ist verpflichtet, die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere die Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), einzuhalten. Die PCG übernimmt für etwaige Verletzungen der hier niedergelegten Vertraulichkeitspflicht sowie datenschutzrechtlicher Bestimmungen keine Haftung; im Fall einer Inanspruchnahme durch Dritte stellt der diesen Bestimmungen gegebenenfalls zuwiderhandelnde Empfänger dieses Dokuments die PCG von jedweder Haftung frei.

*) Alle Bezeichnungen und Beschreibungen der Position beziehen sich auf und gelten gleichermaßen für männliche und weibliche Kandidaten.

Pape Consulting Group AG Personalberatung
Herzog-Heinrich-Straße 18
80336 München
Tel.: 089 899 3606
www.pape.de

München, den 10.03.2019

- Job Spezifikation - Projektnummer: 12876 -



Ihr Berater:
Christoph Lehmkuhler
FON 089 899 3606

Unser Mandant zählt aktuell zu den attraktivsten und am schnellsten wachsenden Softwareunternehmen weltweit. Das Unternehmen mit Hauptsitz in San Francisco entwickelt und vertreibt eine innovative Integrationslösung für die Verbindung von Applikationen, Daten und Geräten verschiedener Systeme, in dem sie Software als Service (SaaS) und On-Premise-Software zusammenzubringt. Aktuell arbeiten knapp 1000 Mitarbeiter in weltweit über 40 Ländern.

Für den Aufbau der deutschen Organisation mit Headquarters in Köln suchen wir im exklusiven Alleinauftrag schnellstmöglich einen

Enterprise Account Executive (m/w)

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

In einem außergewöhnlich dynamisch wachsenden modern ausgerichteten Unternehmen erwarten Sie hervorragende Karrierechancen und flache Hierarchien. Sie gestalten ihre eigene, und die Zukunft des Unternehmens aktiv mit. Freuen Sie sich auf eine spannende Aufgabe in einem innovativen und sehr mitarbeiterorientierten Unternehmen, mit einer attraktiven Vergütung, Firmenwagen, Unternehmens-Pension, Versicherung und Office Ausstattung sowie weitere Mitarbeiter Vorteile.

Die Position

Als Account Executive übernehmen Sie die Verantwortung für die strategische Geschäftsentwicklung bei bereits bestehen Top Kunden sowie den Aufbau weiterer Major Accounts in Deutschland

Im Vordergrund stehen dabei:

- Umsatzentwicklung
- Erarbeitung neuer Markt- und Absatzchancen
- Erarbeitung und Führen einer Salespipeline
- Abschluss von Top Deals auf Enterprise Level
- Managing der kommerziellen Kundenentwicklung.

Als idealer Kandidat haben Sie Erfahrungen und Fähigkeiten, die innovativen Lösungen des Unternehmens mit strategischen Sales-Ansätzen zu vermarkten und maßgeblich an einer einzigartigen Wachstumsstory im deutschen Markt aktiv mit zu wirken.

Der ideale Kandidat

Anforderungen:

- Abgeschlossenes Studium und/oder vergleichbare Ausbildung (idealerweise im Informatik-Bereich)
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Beratung und dem Vertrieb intelligenter SW Solutions
- Kommerzielle Abschlussicherheit
- Sicher und Professionell im Umgang mit Salesforce
- Umfangreiche Erfahrung mit Major-/Enterprise Kunden
- Nachweisbare Vertriebsserfolge der vergangenen Jahre, idealerweise Overperformance
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten auf Top Management Level
- Ausgeprägte Fähigkeiten eines Teamplayers mit Vorbildcharakter
- Hochgradig eigenmotiviert
- Idealerweise Erfahrungen mit Open-Source Lösungen und Abo-Modellen (subscription sales model)

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann setzen Sie sich mit uns in Verbindung und senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte ausschließlich elektronisch an unseren zuständigen Berater:

Christoph Lehmkübler
Personalberater / Executive Search

Mobil: +49 (0) 179 / 22 20 000
christoph.lehmkuehler (at) pape.de

<mailto:christoph.lehmkuehler@pape.de>
