

- Job Spezifikation -
Position: Customer Success Manager (m/w)*
Projektnummer: 12943

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: 12943 -



Ihr Berater:
Christoph Lehmkuhler
FON 089 899 3606

Unser Mandant zählt zu den attraktivsten und am schnellsten wachsenden Softwareunternehmen weltweit. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Kalifornien entwickelt und vertreibt eine innovative Integrationslösung für die Verbindung von Applikationen, Daten und Geräten verschiedener Systeme. Ob on-premises, in der Cloud oder hybrid – die Solution unterstützt Unternehmen unabhängig davon, welche Strategie diese verfolgen und lässt viel Raum für zukünftige Entwicklungen. Aktuell arbeiten knapp 1100 Mitarbeiter in weltweit über 40 Ländern, davon ca. 180 in Europa.

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

Customer Success Manager (m/w)

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

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

Die Position

!Als Customer Success Manager übernehmen Sie die kommerzielle Account-Verantwortung für die Geschäftsentwicklung bei bereits bestehenden Top Kunden (DAX >3 Mrd.) in Deutschland. Dabei handelt es sich um die größten und wichtigsten Kunden in der DACH Region.

Im Vordergrund stehen dabei:

Verantwortung für den kompletten Post-Sales-Cycle bei den Kunden

Erweiterung der Ausschöpfung von Vermarktungschancen

Erarbeitung und Führen einer Salespipeline

Umsetzung des Produktportfolios (Solution Platform)

Sicherstellung, dass die Kunden einen maximalen Nutzen aus der Umsetzung der Lösungen ziehen

Kontinuierliche Erweiterung des Geschäftsmodells (Subscriber-Modell)

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:

Nachweisbare Erfolge in der Kundenentwicklung komplexer Unternehmen auf den Management- und Fachebenen

Fähigkeiten Kundenanforderungen zu erkennen, zu verstehen und daraus Cross- und Upselling Möglichkeiten umzusetzen

Aufbau eines tiefen Beziehungsmanagement auf IT-Management Ebene beim Kunden, um als verlässlicher und sicherer Partner Transformationsinitiativen zu treiben und begleiten zu können
Bereitschaft, über Ihre Rolle hinaus strategische Initiativen zu leiten

Nachgewiesene Erfolgsbilanz im Millionen-Euro-Umsatzbereich bei Unternehmenskunden und nachgewiesene Fähigkeit, Strategien zu leiten und Ergebnisse für die Kunden zu liefern, die zu einem erheblichen Wachstum führten

Idealerweise Erfahrungen mit Open-Source Lösungen und Abo-Modellen (subscription sales model)

Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten auf Top Management Level

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann rufen Sie bitte an oder schicken Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an unseren zuständigen Berater: <p>

Christoph Lehmkuhler
Personalberater / Senior Partner<p>

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

Office: +49 (0) 89 / 89 93 60 6

<mailto:christoph.lehmkuehler@pape.de>
