
- Job Spezifikation -
Position: Senior Account Expert m/w*
Projektnummer: 13038

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: 13038 -



Ihr Berater:
Andreas Schönemann
FON 089 899 3606

Unser Klient gehört zu Deutschlands führenden Anbietern von Wirtschaftsinformationen und -services. Unternehmen aller Branchen nutzen die umfassenden Dienstleistungen des Unternehmens zur Bonitätsprüfung, bei der Kundengewinnung, im strategischen Einkauf oder im Risk Management. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir im Auftrag unseres Mandanten eine/n

Senior Account Expert m/w

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

In einer modernen Unternehmenskultur, die in idealer Weise die Werte Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit miteinander verbindet, haben Sie die Chance sich sowohl verkäuferisch als auch fachlich weiter zu entwickeln. Dabei zählt vor allem Ihre Fähigkeit, Menschen zu gewinnen. Die Position bietet viel Verantwortung, aber auch Spielraum für eigene Ideen. Neben einem äußerst attraktiven und motivierenden Vergütungssystem bietet sich vor allem die Chance zur persönlichen Entwicklung als Vertriebsprofi im Consultative Selling.

Die Position

Deutschlandweite Gewinnung von eigenen ausgewählten Kunden und Projekten im Banken-Bereich
Input und aktive Mitarbeit bei der Weiterentwicklung des Geschäftsfeldes B2B
Mitreise mit Kollegen im Außendienst und Training on the Job
Verantwortung für eigene Ziele und die Ziele anderer
Verantwortung und Begleitung der kompletten Sales-Phase: vom telefonischen Kontakt, über die Bedarfsanalyse, die Beratung und Empfehlung des für den Kunden optimalen Lösungspakets bis hin zu den Vertragsverhandlungen
Präsentation der Angebote und Lösungskonzepte vor Ort souverän auf allen Hierarchieebenen
Verantwortung für den erfolgreichen Abschluss des Prozesses
Enge Zusammenarbeit mit den produktspezifischen Consultants
Aktive Präsenz auf Kundenveranstaltungen und vertriebsrelevanten Events
Fixum plus Provision plus alle üblichen Extras im gehobenen Außendienst

Der ideale Kandidat

Wir suchen den Kenner und Köhner aus dem Auskunftei-Geschäft B2B als Vertriebsprofi mit der besonderen Begabung u d dem Willen, Außendienst-Kollegen als Mentor zu helfen, ihre Ziele zu erreichen. Dabei sollten Sie nicht nur über nachweisliche Erfolge im o.g. Segment verfügen, sondern auch genau wissen, wie sie diese Erfolge erreicht haben. Wichtig ist hierbei auch, einer Methodik zu folgen, die Sie an Account Manager vermitteln können. Weiter erwarten wir folgende Skills und Erfahrungen:

Absolutes Musskriterium: Berufserfahrung und Erfolg im Vertrieb von Wirtschaftsinformationen B2B und/oder Erfahrungen im Bereich Kreditversicherung

Bankkaufmann oder vergleichbare Ausbildung

Erfahrung und Netzwerk im Bankenbereich

Erfahrung im Multichannel-Vertrieb

Erfahrungen und Erfolge im Lösungsvertrieb an Groß- bzw. Konzernkunden

Exzellente organisatorische und kommunikative Fähigkeiten

Vom Typ her eher Hunter als Farmer

Studium und/oder relevante Berufserfahrung

Kontakt

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden sie Ihre Unterlagen inkl. Gehaltsvorstellung als PDF-Dokument an unseren zuständigen Berater: Andreas Schönemann, Pape Consulting Group AG, Tel. 089 / 899 3606 (Office)

<mailto:andreas.schoenemann@pape.de>
