
- Job Spezifikation -
Position: Senior Sales Manager Dortmund
m/w*
Projektnummer: 13265

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 30.04.2019

- Job Spezifikation - Projektnummer: 13265 -

Unser Mandant hilft Unternehmen auf der ganzen Welt, Gewinne zu steigern und Forderungsausfallrisiken zu minimieren. In Deutschland sind ca. 600 Mitarbeiter an 14 Standorten für ca. 7.000 (Firmen-) Kunden tätig. Das Unternehmen sucht nun im Vertrieb Verstärkung als

Senior Sales Manager Dortmund m/w



Ihr Berater:
Anja Thaler
FON 089 899 3606

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

Eine Kultur stetiger Innovation, in der neue Technologien konsequent genutzt werden, um Kunden zu helfen die Gewinne zu steigern und Forderungsausfallrisiken zu minimieren. Ein Arbeitsumfeld mit Gestaltungsspielraum und vielseitigen Chancen, international zu arbeiten. Positive Beziehungen, die von gegenseitigem Respekt geprägt sind. Und last but not least:

Eine sehr interessante Aufgabe in einem wachsenden Unternehmen mit glänzenden Perspektiven.

Die Position

Sie sprechen mit CFO's und anderen Top-Entscheidern in Firmen ab ca. 10 Mill. € Umsatz. Darüber hinaus bauen Sie die bestehenden, guten Beziehungen zu Multiplikatoren, wie Maklern und Banken im Gebiet weiter aus, denn Sie profitieren von jeder Anfrage, die von Partnern eingeht. Die Aufgaben im Einzelnen:

Systematische Gewinnung von neuen Kunden und Geschäftsverbindungen in den Gebieten W, RS, SG, HSK, OE SI und BLB, 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 Multiplikatoren wie Maklern und Vertriebspartnern
Aktive Präsenz auf Kundenveranstaltungen und vertriebsrelevanten Events
Fixum plus Provision plus alle üblichen Extras im gehobenen Außendienst

Der ideale Kandidat

Wir suchen einen Vertriebsprofi mit Drive, der überzeugende Erfahrungen und Erfolge im Verkauf von Dienstleistungen und/oder Produkten an Firmenkunden nachweisen kann. Wir wünschen uns einen zukünftigen Teamkollegen mit folgenden Eigenschaften:
Wünschenswert ist eine betriebswirtschaftliche Ausbildung (Studium)
Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, sicheres Auftreten
Hoher Grad an Selbstmotivation in Verbindung mit effizienter Arbeitsweise, organisationsstark und umsetzungskompetent
Fähigkeit Geschäftsbeziehungen aufzubauen; ein Mensch mit dem man gern spricht, weil er offen und authentisch ist und „auf den Punkt kommt“.
Substanz, Professionalität, jemand der Verantwortung übernimmt und gern Entscheidungen trifft
Soziale Kompetenz und Intelligenz, Empathie und Überzeugungskraft, kein Schaumschläger und kein aggressiver Sales-Typ
Ein hohes Maß an Reisebereitschaft und gute Kenntnisse der englischen Sprache
Neugierig und vielseitig interessiert, vor allem an wirtschaftlichen Zusammenhängen und modernen Technologien
Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich "Financial Services" im Allgemeinen, und mit dem Produkt "Warenkreditversicherung" im Besonderen, sind ein klarer Pluspunkt
Falls Sie noch nicht soviel Erfahrungen haben, sich aber persönlich angesprochen fühlen und ein Studium der Wirtschaftswissenschaften erfolgreich abgeschlossen haben, sollten wir trotzdem miteinander sprechen

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: Anja Thaler
Pape Consulting Group; Tel. 089 / 899 3606, anja.thaler@pape.de

<mailto:anja.thaler@pape.de>