

**- Job Spezifikation -**  
**Position: Regional Sales Manager DACH**  
**(m/w/d)\***  
**Projektnummer: 13297**

---

### **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](http://www.pape.de)

München, den 08.07.2019

---

## **- Job Spezifikation - Projektnummer: 13297 -**



Ihr Berater:  
Christoph Lehmkuhler  
FON 089 899 3606

Unser Mandant die zählt aktuell im Marktsegment Data Governance zu den attraktivsten und innovativsten Softwareunternehmen weltweit (Gartner Magic Quadrant). Das Unternehmen mit rd. 600 Mitarbeitern und Sitz in Europa und USA betreibt eine organisationsübergreifende Data Plattform, die Offenheit und Freiheit bietet Vertrauen in die Daten ist das, was das volle Potenzial der Solution ausschöpft, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Das Unternehmen bietet seinen Kunden durch lokale Niederlassungen in Nordamerika und Europa sowie über Partner in Asien, dem Nahen Osten und Südamerika eine echte Datenverwaltung.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir exklusiv einen

### **Regional Sales Manager DACH (m/w/d)**

#### **Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?**

Internationaler Marktsegment Führer (lt. Gartner u.a.) - Herausragende Data Solution (SW und Plattform-Lösung)

Sie gestalten ihre eigene, und die Zukunft des Unternehmens aktiv mit. Nutzen Sie laufende Möglichkeiten zur weltweiten Zusammenarbeit mit Kollegen für Teambesprechungen, Schulungen und Konferenzen. Freuen Sie sich auf eine spannende Aufgabe in einem sehr mitarbeiterorientierten Unternehmen, mit einer attraktiven Vergütung, Car Allowance, Stock Options, flexiblen Arbeitszeiten und Office Ausstattung sowie weitere Mitarbeiter Vorteile. Das gesamte Unternehmen orientiert sich an sozialen wie zukunftsorientierten Werten.

## Die Position

Als Regional Sales Manager übernehmen Sie eine Schlüsselrolle für die strategische und kommerzielle Kundengewinnung in der DACH Region. Sie sind ergebnisorientiert, reaktionsschnell und sind ein Teamplayer. Ihr Erfolg hängt von Ihrer Leidenschaft für die Data Governance-Lösung ab und davon, dass Sie Ihren Kunden einen geschäftlichen Nutzen bieten.

Im Vordergrund stehen dabei:

- Erarbeitung neuer Markt- und Absatzchancen
- Umsatzentwicklung und Vertriebszielerreichung
- Forecastplanung in Bezug auf realistische Umsetzung
- Erarbeitung und Führen einer Salespipeline
- Abschluss von Top Deals auf Enterprise Level
- Managing der kommerziellen Kundenentwicklung

## Der ideale Kandidat

Sie haben:

- Umfangreiche Vertriebserfahrung von Enterprise-Software
- Erfahrung in den Bereichen Datenmanagement, Analyse, Visualisierung oder BI und kennen die Herausforderungen, denen sich unterschiedliche Branchen stellen müssen, darunter Hightech Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Einzelhandel und Behörden.
- Die Fähigkeit, die Collibra-Lösung konzeptionell zu verstehen und auf hohem Niveau zu erklären
- Eine Sales-Hunter Mentalität mit nachweisbaren Vertriebserfolgen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten auf Top Management Level
- Ausgeprägte Fähigkeiten eines Teamplayers mit Vorbildcharakter
- Hochgradige Eigenmotivation

## Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Finden Sie sich in dem obigen Profil und den Anforderungen wieder? Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte ausschließlich elektronisch und unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen an unseren zuständigen Berater der PAPE Consulting Group AG:

Christoph Lehmkühler  
Personalberater / Senior Partner

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

<mailto:christoph.lehmkuehler@pape.de>