

Die Karrierechance für TOP-PERFORMER IM SALES

Unser Auftraggeber ist mit weltweit 50.000 Mitarbeitern/innen, einem Umsatz von über 10 Mrd. US-Dollar und 700.000 Kunden seit 50 Jahren der führende Anbieter für die Optimierung und Auslagerung von Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing) im HR-Bereich. In Deutschland ist unser Auftraggeber seit 25 Jahren vertreten, derzeit arbeiten hier über 1.000 Mitarbeiter/innen, um die über 20.000 Kunden optimal betreuen zu können. Mit System- und plattform-unabhängigen Produkten, flexiblen Services, qualifizierten Mitarbeiter/innen, langjähriger Erfahrung sowie nationaler und internationaler Präsenz erzielt unser Auftraggeber maximale Entlastung und nachhaltige Kosteneinsparungen für Unternehmen aller Branchen.

Wir suchen für diese Positionen die Besten ob Junior oder gestandener Profi, die der Markt zu bieten hat, und bieten ihnen die entsprechenden Gegenleistungen und hervorragende Karrierechancen bei unserem Auftraggeber. Zum nächst möglichen Zeitpunkt suchen wir bundesweit

ACCOUNT MANAGER HR-LÖSUNGEN (M/W)

Outsourcing von HR-Geschäftsprozessen

Aufgaben:

- Leitung Ihrer Vertriebsregion mit voller Umsatzverantwortung für mittelständische Industrien
- Entwicklung von Zielen, Strategien und Konzepten für vertriebsorientierte Maßnahmen zur Erreichung der Umsatz- und Unternehmensziele
- Planung und Durchführung von Akquisitionsaktionen zur Neukundengewinnung
- Eigenverantwortliche Neukundenakquise
- Bearbeitung der Interessentenanfragen
- Erstellung von Angeboten inklusive Preisfindung und Verfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Organisation und Durchführung von Präsentationen bei Interessenten und Kunden
- Einhaltung des strategischen Vertriebsprozesses nach Miller-Heimann

Fachliche Anforderungen:

- Erfahrungen als Sales für HR, BPO, IT, ERP und Personalwirtschaft-Lösungen
- Netzwerke in der IT-Branche mit den Schwerpunkten BPO und HR
- Idealerweise sehr gute operative Kenntnisse im HR-Umfeld
- Gewohnt, in einem internationalen Unternehmen zu arbeiten und zu reporten
- Verhandlungssicher auf C-Level
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsstärke und die Fähigkeit, Konflikte für alle Beteiligten zufriedenstellend zu lösen

Persönliche Anforderungen:

- Studium der Informatik oder Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung
- Hohe Belastbarkeit, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Ausgeprägte Saleskompetenz auf allen Ebenen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und ausgeprägte Kundenorientierung
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift je nach Aufgabengebiete

Hier erwartet Sie eine hochinteressante und sehr verantwortungsvolle Aufgabe und Herausforderung, für die Sie über mindestens 3 Jahre Erfahrung in dem beschriebenen Umfeld und Verantwortungsbereich verfügen sollten. Die Position ist sehr attraktiv dotiert, hinzu kommen viele Zusatzleistungen eines internationalen Konzerns. Wenn Sie eine äußerst interessante Karrierechance suchen, dann bewerben Sie sich am besten noch heute.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte ausschließlich per E-Mail an die beauftragte Personalberatung: bewerbung@regitz.de.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihr Regitz Consulting Team