

## Wir suchen die Besten - Herausforderung für Top-Performer im Sales

Unser Auftraggeber ist der weltweit führende Anbieter von Services rund um die HR-Geschäftsprozesse. Seit über 60 Jahren realisiert das Unternehmen die Optimierung und Auslagerung von HR-Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing) und bietet effiziente Lösungen für alle administrativen Aufgaben im Personalwesen. Mit system- und plattformunabhängigen Produkten, flexiblen Services, qualifizierten Mitarbeitern, langjähriger Erfahrung sowie nationaler und internationaler Präsenz erzielt der Auftraggeber maximale Entlastung und nachhaltige Kosteneinsparungen für Unternehmen aus allen Branchen - mit höchster Servicequalität vom Klein- bis zum Großunternehmen. In Deutschland arbeiten über 750 Mitarbeiter. Die Muttergesellschaft beschäftigt weltweit 51.000 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von 10 Milliarden US-Dollar.

Wir suchen zum schnellst möglichen Eintrittszeitpunkt **bundesweit** die/den:

# SALES MANAGER HR-LÖSUNGEN (M/W)

## Outsourcing von HR-Geschäftsprozessen

### Ihre 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

### Unser Angebot

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](mailto:bewerbung@regitz.de).

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihr Regitz Consulting Team