

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

Unser Auftraggeber ist der weltweit führende Anbieter von Services rund um die Geschäftsprozesse. Seit über 60 Jahren realisiert das Unternehmen die Optimierung und Auslagerung von 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 IT-SERVICES (M/W)

Outsourcing von betriebswirtschaftlichen Geschäftsprozessen

Ihre Aufgaben

- Leitung Ihres regionalen Vertriebsbereiches mit voller Umsatzverantwortung (nationale und internationale Konzernabschlüsse)
- Entwicklung von Zielen, Strategien und Konzepten für vertriebsorientierte Maßnahmen zur Erreichung der Umsatz- und Unternehmensziele
- Organisation und Optimierung der vertrieblichen Prozesse sowie Auftrags- und Projektabwicklungen
- Zusammenarbeit und Koordination mit den nationalen Gesellschaften bei Konzernabschlüssen
- Projektleitung und -steuerung auf nationaler und internationaler Ebene
- Neuakquisition/Gewinnung neuer Kunden auf C-Level
- Key-Account-Betreuung: weiterer Ausbau der nationalen und internationalen Geschäftsbeziehungen
- Steuerung und Optimierung externer Dienstleister
- Reporting an das Management in Deutschland
- Einhaltung des strategischen Vertriebsprozesses nach Miller-Heimann

Fachliche Anforderungen

- Langjährige Erfahrung als Sales und/oder Salesmanager im IT-, ERP-, SAP- oder HR-Bereich, idealerweise für Managed Services, BPO, Outsourcing- und IT-Projekte
- Ein hervorragendes Netzwerk in der Industrie und im Mittelstand
- Idealerweise ein sehr gutes IT- und Projekt-Know-how, gepaart mit einem guten betriebswirtschaftlichen Verständnis
- Gewohnt, in einem internationalen Unternehmen zu arbeiten und zu reporten
- Verhandlungssicher auf C-Level
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsstärke und die Fähigkeit, Konflikte für alle Beteiligten auch auf allen Ebenen zufriedenstellend zu lösen
- Starke Zielorientierung und Motivationsstärke

Persönliche Anforderungen

- Studium der Informatik oder Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Ausbildung
- Ausgeprägte Saleskompetenz auf allen Ebenen
- Hohe Belastbarkeit, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und ausgeprägte Kundenorientierung
- Ein sehr gutes Netzwerk (Zugang zu Entscheidern auf C-Level)
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihr Regitz Consulting Team