



Ihre außergewöhnliche Karrierechance bei dem führenden IT - Service Global Player

Unser Auftraggeber ist der führende Anbieter für die Optimierung und Auslagerung von IT gesteuerten Geschäftsprozessen. Mit mehr als 66.000 Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von über 14 Mrd. US-Dollar und betreut weltweit über 650.000 Kunden. Seit 60 Jahren entwickelt und vermarktet unser Auftraggeber innovative Lösungen für alle Branchen. In Deutschland ist das Unternehmen seit 25 Jahren vertreten und heute arbeiten über 900 Mitarbeiter/innen in den bundesweiten Niederlassungen, um die 6.000 Kunden optimal betreuen zu können. In 2012 hat das weltweit anerkannte Wirtschafts-Magazin FORBES unseren Auftraggeber unter die Top 100 der innovativsten Unternehmen aufgenommen.

Wir suchen bundesweit (auch im Homeoffice) für die Vertriebsregionen:
Hamburg, Düsseldorf/Köln, München, Frankfurt, Stuttgart, Nürnberg und Berlin

Vertrieb/Account/Sales-Manager (w/m) im IT Services und Outsourcing / Bundesweit

Ihre bisherigen Saleserfahrungen wären ideal in den Bereichen:

- Sales von Dienst- und Serviceleistungen
- Outsourcing
- IT Services
- HR Services
- BPO-Services
- Shared Service
- Beratung/Projektgeschäft
- HR – Personalservices
- ERP Systeme
- DMS
- Onlinemarketing
- Gerne auch alle sehr erfolgreichen Vertriebler aus allen Bereichen

Ihre Qualifikation und Erfahrungswerte:

- Ein praxisorientiertes Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Junioren mit 1 -3 Jahren Erfahrungen (Auch Quereinsteiger mit gutem Sales Skill)
- Senioren mit > 4 Jahren Erfahrungen (aus den aufgeführten Branchen)
- Eigenverantwortlicher direkter Vertrieb in den Marktsegmenten Klein, Mittelstand oder Großkunden mit entsprechenden nachweislichen Erfolgen
- Akquisition, Präsentation, Erstellen von komplexen Angeboten bis zum Vertragsabschluss bei Neu- und Bestandskunden
- Eigenverantwortliche telefonische Neukundenakquisition
- Aktive Betreuung und Vertrieb bei definierten Bestandskunden auf nationaler/internationaler Ebene
- Planung und Durchführung von Marketingkampagnen und Sales-Aktionen für eine definierte Interessenten- und Kundengruppe
- Hohe Leistungsbereitschaft, selbständige Arbeitsweise, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und sicheres und repräsentatives Auftreten auf allen Entscheidungsebenen
- Erfahrungen mit den Vertriebsprozessen von Miller Heimann und der Anwendung von Salesforce sind wünschenswert
- Englischkenntnisse

Ihre Aufgaben:

- Selbständige Leitung Ihrer Vertriebsregion mit voller Umsatzverantwortung
- Planung und Durchführung von Maßnahmen und Akquisitionskampagnen zur Erreichung Ihrer Umsatzziele
- Ein qualifiziertes und strukturiertes Management des gesamten Verkaufsprozesses, eigenverantwortlicher aktiver Vertrieb bei Neukunden oder definierten Bestandskunden auf nationaler/internationaler Ebene von der Lead-Qualifizierung, Akquisition und Präsentation, Angebotsgestaltung und Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Repräsentation des Unternehmens bei Veranstaltungen und Messen

Wenn Sie eine äußerst interessante Karrierechance nutzen möchten, freuen wir uns Sie kennen zu lernen. Sie erwartet viel Gestaltungsspielraum in einem motivierten und professionellen Team, dabei genießen Sie die Vorteile einer gewachsenen internationalen Organisationsstruktur. Die Aus- und Weiterbildung lassen keine Wünsche offen und legen den Grundstock für eine erfolgreiche Karriere.

Diese Positionen sind ausgestattet mit einem interessanten und attraktivem Gehaltsrahmen, sehenswerten Sozialleistungen und interessanten Incentive-Reisen verbunden. Hinzu kommt ein Firmenwagen der gehobenen Mittelklasse, das Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.

Ihre Bewerbung mit Angabe der Verfügbarkeit, Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihren aktuellen Lebenslauf sowie Zeugnissen 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