



Unser Auftraggeber ist eine global operierende Unternehmensberatung, mit weltweit mehr als 4.000 Mitarbeiter/innen in 90 Büros in 50 Ländern, die ihre Kunden dabei unterstützt ihre Ergebnisse nachhaltig zu verbessern. Dabei werden mit den Kunden individuelle und umsetzbare Lösungen in den Feldern Organisation, Führung, Performance Management, Mitarbeitermotivation und Vergütung entwickelt. Die nationalen und internationalen Kunden werden in allen Bereichen des Personalmanagements beraten: Talent Management, Identifikation von Potenzialen, Vergütungsmanagement, Mitarbeiterbefragungen und vieles mehr. Dabei versetzen die (Online-) Produkte und Dienstleistungen die Kunden in die Lage, schnell und effizient Lösungen für wiederkehrende HR-Prozesse zu gestalten.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für die Region Frankfurt, aber auch bundesweit

Sales Account Manager/in

**HR Management Systems
Neu – und Bestandskunden**

Ihre Aufgaben:

- Leitung Ihrer Vertriebsregion mit voller Umsatzverantwortung
- Durchführung und Entwicklung von Vertriebsmaßnahmen für Neukunden und der zugewiesenen Kunden, in Zusammenarbeit mit Marketing und den HR-Experten
- Nachhaltige Betreuung der bestehenden nationalen und internationalen Kunden und aktive Entwicklung von Geschäftsbeziehungen zu den Stakeholdern (C – Level, HR Management, Betriebsräte).
- Erkennen und Gewinnung von neuen Vertriebsopportunitäten (Inbound/Outbound) für großvolumige/komplexere Serviceangebote
- Aktive Entwicklung von bedarfsgerechten nationalen und/oder internationalen Serviceangeboten für den HR - Servicebereich Assessment und Leadership Training bei Bestands- und Zielkunden
- Enge Zusammenarbeit und Unterstützung des Consultingbereichs bei der Akquisitionen und bei der Geschäftsentwicklung
- Umsetzung der internationalen Sales und Service Standards

Sie bringen mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, vorzugsweise Wirtschaftswissenschaften
- Min. 3-5 Jahre Berufserfahrung in einer ähnlichen Position
- Nachweislich erfolgreiche Vertriebserfahrung und Kundenmanagement im B2B Umfeld mit Schwerpunkt Service, Consulting, Projekte und BPO
- Idealerweise gute Kenntnisse im HR-Umfeld oder für personalwirtschaftliche Lösungen
- Erfahrung im Aufbau von Vertriebsstrukturen und -prozessen
- Erfahrung im Umgang mit Stakeholdern (Business Leader, Personal, Mitarbeitervertreter)
- Überzeugend durch konzeptionelle und analytische Fähigkeiten
- Eloquentes Auftreten, Kommunikationsfähigkeiten und Empathie
- Kundenorientierung und der Wille zum Erfolg
- Englisch in Wort und Schrift, zweite Fremdsprache wünschenswert

Es erwartet jeden neuen Mitarbeiter/innen ein persönliches Coaching, ständige Weiterbildung in internationalem Umfeld. Man möchte dass Sie sich mit uns fachlich und persönlich weiter entwickeln und bietet Ihnen spannende Herausforderungen und Entwicklungschancen an. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sind für ebenso wichtig wie Ihre persönlichen Bedürfnisse.

Die Positionen sind sehr attraktiv dotiert, hinzukommen 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