

## Ihre außergewöhnliche Karrierechance bei dem BPO Global Player.

Lassen Sie unsere Erfolgsgeschichte zu Ihrer beruflichen Erfolgsstory werden.

Unser Auftraggeber ist der führende Anbieter für die Optimierung und Auslagerung von Geschäfts-Prozessen in den Bereichen Personaladministration und HR-Management. Mit mehr als 54.000 Mitarbeiter/innen erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von über 11 Mrd. US-Dollar und betreut weltweit 580.000 Kunden in mehr als 20 Ländern. Seit 50 Jahren entwickelt und vermarktet unser Auftraggeber innovative Lösungen für alle Branchen. In Deutschland ist das Unternehmen seit 25 Jahren vertreten und heute arbeiten über 800 Mitarbeiter/innen in den bundesweiten Niederlassungen, um die über 5.000 Kunden optimal betreuen zu können.

Mit dem Lösungsportfolio bestehend aus Produkten, Dienstleistungen und BPO Services, schaffen qualifizierte Mitarbeiter m/w mit ihrem Know-how auf Basis ihrer langjährigen Erfahrungen maximale Entlastung und nachhaltige Kosteneinsparungen für die Kunden aus allen Branchen zu erzielen.

Um dem Anspruch gerecht zu werden und neue Potenziale zu generieren, suchen wir im Auftrage unseres Klienten erfolgreiche Verkäufer m/w, die bis heute mit ihrem Verkaufstalent bewiesen und mit der Erfüllung ihrer Verkaufsziele gezeigt haben, welches Potenzial in ihnen steckt. Wenn Sie aus den Bereichen HR, Finanzen, IT/ICT oder naheliegenden Branchen kommen und Ihnen der Vertrieb von ERP/BPO-Lösungen, sowie Dienstleistungen vertraut ist und eine kaufmännische bzw. betriebswirtschaftliche Ausbildung abgeschlossen haben, erhalten Sie die Chance, sich in der Championsliga des Vertriebs bei unserem Auftraggeber zu beweisen.

Zum schnellstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für die Regionen NRW, Hamburg, Hannover/Kassel, Stuttgart/Baden Württemberg, Frankfurt am Main/Hessen und Bayern in Festeinstellung

# SALES MANAGER M/W

## NUTZEN SIE IHRE CHANCE BEI DEM ARBEITGEBER DER WELTWEITEN NR. 1 FÜR DIE OPTIMIERUNG VON KAUFMÄNNISCHEN GESCHÄFTSPROZESSEN

### Wir möchten in Sie und in Ihre Zukunft investieren:

Unser Anspruch ist, Ihre individuellen Talente und Vertriebsfähigkeiten, welche Sie bereits erfolgreich im Job umgesetzt haben, zu fördern und weiter zu entwickeln, Sie als sehr erfolgreiche Verkäufer/innen im Unternehmen zu etablieren. Dies ist eine optimale Basis, um eine interessante und langfristige Karriere in einem internationalen Konzern zu starten.

Die permanenten Aus- und Weiterbildungsprogramme unseres Auftraggebers sind maßgeschneidert und liegen weit über dem Branchenüblichen. Der Anspruch ist, Ihre individuellen Talente und Vertriebsfähigkeiten, welche Sie bereits im Job umgesetzt haben, zu fördern und Sie als sehr erfolgreiche Verkäufer/innen im Unternehmen zu etablieren. Dies ist eine optimale Basis, um eine interessante Karriere in einem internationalen Konzern zu starten.

### Sie bringen mit:

- Eine kaufmännische Ausbildung oder ein erfolgreich abgeschlossenes praxisorientiertes kaufmännisches Studium
- Selbstständige und ziel orientierte Arbeitsweise
- Ein gutes IT Basiswissen
- Sie verfügen über einige erfolgreiche Jahre Saleserfahrung (nachweisbare Erfolge)
- Erfahrungen in Neukundenakquisition bis heute
- Serviceorientierte und nachhaltige Kundenbetreuung (Cross-Selling)
- Hohe Belastbarkeit, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Begeisterung und Fleiß
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortlicher direkter Vertrieb unseres Angebotsportfolios in den Marktsegmenten Mittelstandskunden oder Großkunden
- Leitung Ihrer Vertriebsregion mit voller Umsatzverantwortung
- Planung und Durchführung von Maßnahmen und Akquisitionsaktionen zur Neukundengewinnung
- Bearbeitung der Interessentenanfragen
- Betreuung des bestehenden Kundenstamms
- Sales Cycle Management von der Neukundengenerierung, Erstellung von Angeboten inklusive Preisfindung und Verfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Organisation und Durchführung von Präsentationen bei Interessenten und Kunden
- Erstellung von Vertriebsreportings mit dem Vertriebsinformationssystem Salesforce.com
- Besuch und Teilnahme von Messen

Wenn Sie eine äußerst interessante Karrierechance nutzen möchten und Ihnen das Verkaufen Spaß macht, freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen. Sie erwartet viel Gestaltungsspielraum in einem motivierten und professionellen Team, dabei genießen Sie die Vorteile einer gewachsenen Organisationsstruktur. Die Position ist äußerst attraktiv gestaltet, mit einem interessanten und attraktivem Gehaltsrahmen und sehenswerten Sozialleistungen unter anderem Incentive-Reisen. Hinzu kommt ein Firmenwagen der gehobenen Mittelklasse, der Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.

Ihre Bewerbung mit Angabe der Verfügbarkeit und Ihren aktuellen Lebenslauf 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.

**Auf Ihre Bewerbung erhalten Sie innerhalb von 3 Tagen ein Feedback!**

Ihr Regitz Consulting Team

**REGITZ CONSULTING**  
Personal- und Unternehmensberatung  
Koblenzer Str. 74, 50968 Köln  
Telefon 0221. 37 96 925, [www.regitz.de](http://www.regitz.de)

 **REGITZ CONSULTING**