Unser Kunde ist einer der führenden Industriesoftware-Anbieter mit Niederlassungen in den wichtigsten Produktionsländern Europas sowie regionalen Servicezentren und Entwicklungszentren weltweit. Aktuell entwickelt das Unternehmen mit ca. 1500n Mitarbeitern an 40 international verteilten Standorten Software und stellt diese für mehr als 10.000 Industrieunternehmen bereit. Für diesen Kunden suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen der Festanstellung für den Standort München einen:

Senior Sales Manager im Bereich Cloud- ERP (m/w/d)

Job-ID: CF-00006225
Job-Ort: München
Remoteanteil / Home Office: 60%

Ihre Hauptaufgaben:

- Identifikation und Gewinnung neuer Geschäftskunden im Cloud-ERP-Bereich, insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)
- Beratung potenzieller Kunden zu ERP-Lösungen, inklusive Durchführung von Produktpräsentationen und Live-Demonstrationen
- Erstellung maßgeschneiderter Angebote und Verträge sowie Verhandlung von Preisen und Vertragsbedingungen
- Analyse von Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten zur Erkennung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Entwicklung von Vertriebsstrategien
- Zusammenarbeit mit Marketing- und Salesteams zur Entwicklung von Verkaufsstrategien und Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Kooperation mit dem Partnernetzwerk zur gemeinsamen Kundengewinnung und Übergabe neuer Kunden für optimale Betreuung
- Erstellung regelmäßiger Vertriebsberichte und Prognosen zur Überwachung und Berichterstattung des Fortschritts gegenüber Verkaufszielen

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Kaufmännische Ausbildung, z.B. als IT-Systemkaufmann (w/m/d) oder ein einschlägiges Studium erfolgreich abgeschlossen oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im Vertrieb von SaaS-Lösungen, idealerweise im ERP-Bereich, mit nachweisbaren Erfolgen in der Neukundenakquise
- Gutes Verständnis für den ERP-Markt und die spezifischen Bedürfnisse von Geschäftskunden im KMU-Segment
- Erfahrungen mit CRM-Systemen zur Pflege und Nachverfolgung von Kunden- und Partnerbeziehungen sowie zur Vertriebsberichterstattung
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Starke Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie die Fähigkeit, komplexe Produkte und deren Mehrwert verständlich zu präsentieren
- Ergebnisorientiertes Arbeiten mit hoher Eigenmotivation und einem ausgeprägten Erfolgswillen
- Starke Verhandlungsfähigkeiten und die Fähigkeit, Win-Win-Situationen zu schaffen
- Hohe Eigenmotivation und die Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten
- Teamorientiertes Arbeiten und Freude an der Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Marketing und Kundenservice

Unser Mandant bietet:

- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten (Hybrid- oder Home-Office-Option)
- Offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und einer teamorientierten Arbeitsatmosphäre
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und regelmäßige Trainings, um die berufliche und persönliche Entwicklung zu fördern
- Moderne Arbeitsmittel und eine hochwertige technische Ausstattung, um erfolgreich und effizient arbeiten zu können
- Eine spannende, dynamische Branche mit vielfältigen Projekten und die Möglichkeit, die Digitalisierung im Mittelstand aktiv mitzugestalten
- Entwicklungspotential auch mit internationaler Ausrichtung und Perspektive innerhalb der Unternehmensgruppe

Ihr Ansprechpartner:
Josefa Eickershoff
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 151 228 862 45
E-Mail: josefa.eickershoff@auteega.com
Jetzt bewerben